

Деловой

КРЕСТЬЯНИН

ТЕНЗОМ



ПЛАТФОРМЕННЫЕ ВЕСЫ



АВТОМОБИЛЬНЫЕ ВЕСЫ

БУНКЕРНЫЕ ВЕСЫ И ДОЗАТОРЫ



ТЕНЗОДАТЧИКИ



ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
весоизмерительной
техники в России

№1

8 800-555-65-30
www.tenso-m.ru

Канадские бороны — хит продаж

Полевые работы не за горами. Какая техника пользуется у аграриев повышенным спросом, мы спросили у ГК «AMP».

Поводов обратиться к ГК «AMP» несколько: прежде всего то, что, появившись всего три года назад, она уже стала официальным представителем ведущего мирового производителя посевного и почвообрабатывающего оборудования канадской компании Salford и французской BERTHOUD (лидер в производстве опрыскивателей) в Ростовской области, Краснодарском и Ставропольском краях. Кроме того, ГК «AMP» сумела занять крепкие позиции в ряду поставщиков запасных частей к тракторам Buhler Versatile и комбайнам производства «Ростсельмаш».

Такое динамичное развитие говорит о том, что в «AMP» понимают запросы сельхозпроизводителей и предлагают клиентам по-настоящему выгодные условия сотрудничества.

— В ближайшие годы мы планируем занять место в тройке лидеров среди компаний, занимающихся продажей запасных частей и прицепного оборудования на всей территории ЮФО, — делится планами директор ГК «AMP» Александр Погорелов. В 2011 году он стал лауреатом премии «Молодой руководитель года», а в 2012 году — лауреатом премии «Лучший предприниматель года».

На складе компании в наличии постоянно имеется около 15 000 наименований запасных частей. Также к сезону 2013 года на торгово-выставочной площадке ГК «AMP» в Азовском районе Ростовской области представлены все модели прицепного оборудования и опрыскивателей разных видов.

Компания оказывает услуги по гарантийному и сервисному обслуживанию тракторов марки Buhler Versatile, ремонту двигателей Cummins, редукторов всех моделей. Квалифицированные специалисты, имеющие необходимое оборудование и прошедшие обучение в специализированных центрах, производят быстрое и качественное обслуживание техники.

Итак, какая же техника в преддверии начала полевых работ пользуется повышенным спросом у аграриев и позволяет решать задачи подготовки поля с минимальными издержками? По данным представителей ГК «AMP», хитом продаж в «AMP» в 2011-12 годах стали канадские бороны марки Salford.

Тяжелая дисковая борона из серии Salford 870 относится к самой тяжелой категории на рынке Северной Америки. Если требуется выровнять поле, имеющее борозды, гребни и углубления, удалить при этом большие сорняки, вряд ли найдется инструмент более подходящий.

Надежность и качество этих прицепных орудий подтверждено временем: дисковые бороны марки Salford работают более 7 лет в Краснодарском, Ставропольском крае и Ростовской области. Этой техникой пользуются в самых передовых и успешных хозяйствах, ценящих настоящее качество и надежность. Среди них, например, ООО «Агро-Мичуринское» (Сальский район Ростовской области).



Генеральный директор компании Александр Иванович Сушков о приобретении не жалеет.

— В нашем хозяйстве с 2008 года используются четыре дисковые бороны Salford 870 с захватом 10,7 метра и два глубокорыхлителя этого же производителя с захватом 5,3 метра. Работают эти агрегаты с тракторами Бюллер 2375, — рассказывает Александр Иванович. — Каждая дисковая борона за пять лет эксплуатации обработала более 40 тысяч га и зарекомендовала себя как надежное сельскохозяйственное орудие. Тяжелые бороны Salford имеют ряд преимуществ по сравнению с конкурентами: дисковая борона комплектуется трёхрядной пружинной боронной и прикапывающими катками, что позволяет выравнивать и уплотнять почву после работы дисков. Дисковая борона и глубокорыхлитель имеют хорошо усиленную и тяжёлую рамную конструкцию, что делает эти орудия работоспособными на любых почвах, они отвечают всем заявленным характеристикам и требованиям наших почв. Эти орудия просты в эксплуатации, не требуют много времени на сменное обслуживание и имеют достаточно большую наработку в гектарах между заменами рабочих органов, а мощные и надёжные подшипниковые узлы обеспечивают длительную эксплуатацию агрегата между проведениями ремонтных работ.

Серии дисковых борон Salford 850, Salford 860 и Salford 870 классифицируются как высокоскоростное оборудование для поверхностной обработки почвы, вторичной подготовки семенного ложа и первичной глубокой обработки.

Преимущества тяжёлых борон Salford:

- Двойная конструкция рамы обеспечивает повышенную прочность, она разгружает шарниры крыльев, позволяет менять угол атаки, а также оставляет возможность для установки кондиционирующих борон и катков в задней части орудия.

- Удельное давление 980 кг на 1 м ширины орудия и диски диаметром 61 см позволяют врезаться на глубину 12-15 см, что превосходит возможности большинства аналогов.

- Бороны имеют захват от 7,52 до 10,7 м. Батареи дисков подвешены на С-образных кронштейнах, выполняющих функции рессор/пружин.

- С-образная подвеска крепится к раме стальными пластинами через болтовые соединения, а не на стремлянках — как у конкурентов, обеспечивает вертикальный ход дисков порядка 2,5 см с ограничителем хода (для исключения поломки).

- Две системы защиты от препятствий: С-образное крепление дисковых батарей предотвращает смещения до 3,8 см, система Soil Flex Gang при работе на глубине до 10 см исключает возможность поломки диска, подшипника и вала.

- Батарея дисков Salford 870 может разбираться с обеих сторон, что облегчает обслуживание.

- Смазываемые подшипники цапфы на валу батареи дисков самоцентрируются, что исключает разрушение сепаратора подшипника.

- Диски изготовлены из стали 6 мм.
- В базовый комплект поставки входят трёхрядная зубовая борона и вычесывающие катки.

Орудия работают в следующих хозяйствах Ростовской области: ООО «Агро-Мичуринское» (Сальский район.), ООО «АИК «ВолгоДон» (Волгодонской район), ООО «Виктория Агро» (Егорлыкский район), ЗАО «Марьевское» (Миллеровский район), ООО «Ростов-Мир» (Родионово-Несветайский район), ОАО ПСХ «Маркинское» (Цимлянский район), ЗАО «Красная Звезда» (Морозовский район), СПК «Ленинское Знамя» (Азовский район), ЗАО «АФ Новый Путь» (Неклиновский район), ИП КФХ Чехов Сергей Николаевич (Егорлыкский район) и многих других.



346751, Ростовская область, с. Самарское, ул. Юбилейная, 2, тел.: +7 (86342) 2-18-50, 2-18-51
mail: info@amr-agro.ru

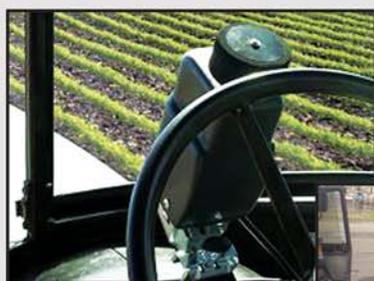
350080, Краснодар, ул. 3-я Трудовая, 102,
тел.: +7 (861) 258-44-27, mail: romanenko@list.ru

АГРОнавигация для сельхозтехники

- ✓ Курсоуказатели GPS
- ✓ Системы параллельного вождения
- ✓ Подруливающие устройства
- ✓ Системы Autorilot



Установка оборудования | Обучение и выезд к клиенту | Ремонт оборудования



г. Ростов-на-Дону, ул. Таганрогская, д. 181, оф. 7
тел.: 8 (863) 275-29-58
сайт: www.агронавигация.рф

© 2005, Компания «АГРОнавигация» входит в Группу Компаний «ГПОНАСС-Телеком»



Многофункциональность прицепа-вагона ASW 4101 Quattro



- грузоподъемность до 40 тонн
- объем до 60 куб.м
- до 60% увеличения загрузки за счет оптимального прессования
- контейнер и рама оцинкованы
- применяется для зерна, силоса, гравия и другого сыпучего груза

Дополнительные опции:

- при переоборудовании может устанавливаться навозоразбрасывающее устройство Profi с шириной разброса около 21 метра
- перегружающий шнек D400 мощностью 350 тонн/час

ООО „ФлиглРусь“, Орловская область, г. Орел
Тел. : +7 (4862) 44-24-28, Email: rus@fliegl.com

ООО „ФлигльСибирь“, Алтайский край, с. Поспелиха
Тел. : +7 (3852) 27-17-91, Email: sibir@fliegl.com

www.fliegl.com

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ЗАЛОГ ВЫСОКИХ УРОЖАЕВ



ООО «ТД «АВЕРС»

Средства защиты растений

Байер, Сингента, БАСФ, Дюпон, ФМ РУС, Щелково Агрохим,
Ариста Лайф Сайенс, Агрорус, Кеминова, Август, Мактешим Аган
БашИнком: Биоактивированные комплексные удобрения.
Антистрессовые, фунгицидные биопрепараты



Семена сахарной свеклы

СЕСВандерхаве (Бельгия)
Сингента (Швейцария)
KWS (Германия)

Семена подсолнечника и кукурузы



Лимагрэн (Франция)
Сингента (Швейцария)
Коссад Семанс (Франция)
Монсанто (Швейцария)
Пионер (США)
Майсадур Семанс (Франция)
Евралис Семанс (Франция)



Семена овощных культур

Сингента (Швейцария)
ISI SEMENTI (Италия)



353600, Краснодарский край, ст. Староминская, ул. Толстого, 2.
Тел./факс: (86153) 5-77-92, 5-72-43. e-mail: avers95@mail.ru

реклама



ЗАВОД «ТЕХМАШ»

ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИКИ
ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА



МОДЕЛИ ПРОДУКЦИИ

**ДИСКОВЫЙ
МУЛЬЧИРОВЩИК ДМ «НОРС»**



**БОРОНА ДИСКОВАЯ
ДВУХ И ЧЕТЫРЕХРАДНАЯ
БДУ «БАЛЬДР»**



ПЛУГ БИНАРНО-ПЕШЕШНЫЙ БПП



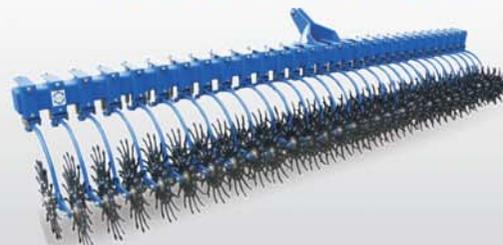
**КУЛЬТИВАТОР
КПО «ЯРОВИТ»**



**АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ВЕСЫ**



**БОРОНА
МОТЫГА РОТАЦИОННАЯ БМР**



ЗАВОД «ТЕХМАШ»
Ростовская область
г. Шахты, пер. Сокольнический, 7В



Телефон/Факс:
(8636) 235-553, 235-235
www.tehmash-ug.ru

РЕКЛАМА

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Как по маслу.....12

Щедрый урожай подсолнечника не сбил цены

Не пустят в Европу — двинем в Азию.....14

Отчёт с «круглого стола» в ИД «Крестьянин», посвящённый работе аграриев в условиях ВТО

РАСТЕНИЕВОДСТВО

Управа на гнили.....18

Опыт оздоровления почвы биопрепаратами

Грязная вода — деньги на ветер.....19

Типичные ошибки работы с химпрепаратами

ТЕХНИКА

Ступенчатая против бесступенчатой.....22

Драйв-репортаж о тракторе 6R DirectDrive от John Deere, подготовленный для «ДК» нашими коллегами из немецкого журнала PROFi

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Новые налоговые льготы для сельхозпроизводителей.....28

Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Несушка кормит всех.....32

Репортаж с перепелиной фермы

СЕЛЬХОЗКООПЕРАЦИЯ

Зимой — стулья, осенью — деньги.....36

Практика товарного кредитования привлекла в кооператив больше 200 фермеров

ОХОТА И РЫБАЛКА

Хитрый Васья.....40

Расплата за коварство

Как давать, чтобы можно было взять

На днях в нашу редакцию позвонил фермер из Тарасовского района Ростовской области.

— Власть хвалится, что в бюджете этого года больше денег на поддержку сельского хозяйства, — поделился он. — Но чувствую я: не достанется нам из этих миллионов ни копейки. Раньше хоть льготная сольярка перепадала. Теперь, видно, всё заберут холдинги.

Россия без малого два десятка лет стучалась во Всемирную торговую организацию. Но когда ей наконец открыли двери, вдруг выяснилось, что мы не знаем правил игры. Вернее, правила эти известны всему остальному миру. Только вот наши чиновники захотели изобрести свои, российские, сохраняющие за министерской ратью право одним давать, а других обносить. Известно: административные рычаги тем надёжнее, чем больше путаницы в инструкциях. Тогда каждый клерк — царь и бог. Особенно заметно стремление напустить тумана в сельском хозяйстве — отрасли архичувствительной к валу дешёвого импортного продовольствия, сопровождающего присоединение к ВТО.

А ведь с января нынешнего года власти обещали нашим аграриям внятную дорожную карту, сверяясь с которой, каждый фермер, каждый председатель СПК мог бы строить стратегию и тактику своего бизнеса, зная наверняка, в чём он вправе рассчитывать на плечо государства, а в чём полагаться исключительно на себя. Но карты нет. И, как показала встреча за «круглым столом», прошедшая в ИД «Крестьянин» 22 января, нет много чего другого (отчёт о состоявшейся на нём дискуссии «ВТО на фоне нашей дури не страшна» читайте на с. 14). Поэтому наш фермер сегодня как витязь на распутье, перед которым несколько дорог, но все с коварными поворотами и внезапными барьерами.

Вот решился нынешний министр сельского хозяйства России Николай Фёдоров на погектарную поддержку аграриев. Да, мизерна она по сравнению с аналогичными видами помощи в крепких европейских странах, с которыми нам предлагают конкурировать. Но не дают же и эти несчастные 200 рублей на 1 га. Заставляют писать заявки, обосновывать, выпрашивать. То есть полагаться на милость всё того же чиновника, который при нынешнем изобилии видов субсидий чувствует себя как рыба в воде. Увольнение ему не грозит, наоборот, надо наращивать штаты.

— Отдайте нам один раз эти деньги, и больше нам от вас ничего не нужно, — предложил на упомянутом «круглом столе» директор ООО «Донская нива» Василий Мокриков. — Если б сделали так, то у нас бы на 70% сократилось министерство финансов РФ, министерство экономического развития. И так пошло бы ниже.

Подобные предложения звучат не впервые. Вот только внимать им не спешат в больших кабинетах. А затем ещё удивляются: почему это наши аграрии не выбирают выделенных регионам субсидий? В Ростовской области, как выяснилось на «круглом столе», господдержку получали в прошлом году лишь половина действующих сельхозорганизаций (точнее, 53%) и ничтожная часть КФХ (15%).

Словом, опасения тарасовского фермера вполне обоснованны. В нынешнем сезоне с его усложнённым порядком поддержки села число получателей субсидий может ещё сократиться.

Надо так давать, чтобы можно было взять, сказал как-то детский писатель.

Николай ГРИТЧИН

Как подать объявление в журнале «Деловой крестьянин»

1. Разборчивым почерком напишите текст объявления. Укажите контактный телефон.

2. Квитанцию почтового перевода об оплате и текст объявления пришлите по почте: ул. Города Волос, 6, г. Ростов н/Д, 344000, ЗАО ИД «Крестьянин».

Реквизиты ЗАО ИД «Крестьянин»: р/с 40702810800000000935 в ОАО КБ «Центр-инвест» г. Ростова-на-Дону, БИК 046015762, к/с 30101810100000000762, ИНН 6162004360 КПП 616501001

Главный редактор Н.В. Гритчин
Учредитель-издатель: ЗАО «ИД «Крестьянин»
Зарегистрирован в Министерстве РФ по печати. Рег. номер ПП № 77—12227.
Адрес для писем: Ростов-на-Дону, 344000, ул. Города Волос, 6,
тел.: (863) 282-83-13, www.krestianin.biz E-mail: dk@krestianin.biz
Отпечатано в типографии ИП Харченко Т. В. (Lucky Pack), г. Ростов-на-Дону,
ул. Мечникова, 112.

Объём 16 печатных листов. Номер набран и сверстан в компьютерном центре «Крестьянин».

Номер подписан 08.02.2013 г., в 12.00. Заказ № . Тираж 20 000 экз.
Общий тираж ИД «Крестьянин» — 159 500 экз.

Наука работает на урожай!



Профессиональная система защиты зерновых культур, разработанная компанией «Август», включает все необходимые группы препаратов:

фунгицидные протравители семян **Виал ТрасТ**, **Бункер**, **Витарос**, **Бенорад**; инсектицидный протравитель семян **Табу**; гербициды против двудольных сорняков **Балерина**, **Балерина Микс**, **Бомба**, **Магнум**, **Магнум супер**, **Магнум супер Микс**,

Мортира, **Плуггер**, **Зерномакс**, **Зерномакс Микс**, **Зерномакс супер**, **Диален супер**; специализированные гербициды против вьюнка и подмаренника **Деметра**, **Деметра Микс**; гербициды против однолетних злаковых сорняков **Ластик 100**, **Ластик экстра**; гербицид для подготовки полей под посев культуры **Торнадо 500**; фунгициды **Колосаль Про**, **Колосаль**, **Тилт**, **Бенорад**; инсектициды **Борей**, **Брейк**, **Шарпей**, **Танрек**; десикант **Торнадо 500**.

Представительства ЗАО Фирма «Август» в Ростовской области
Ростов-на-Дону тел./факс (863) 255-12-05
сл. Б. Мартыновка тел./факс (86395) 2-12-63
г. Зерноград тел. (86359) 3-43-26
пос. Тарасовский тел. (86386) 3-31-28

С нами расти легче

www.avgust.com

avgust 
crop protection



В Волгоградской области пострадали озимые

Низкие температуры и отсутствие снега в начале зимы негативно отразились на состоянии части озимых зерновых культур. Об этом со ссылкой на министра сельского хозяйства Волгоградской области Василия Иванова сообщили в правительстве региона. С середины декабря минимальная температура воздуха держалась на отметке – 22 градуса. Глубина промерзания почвы составила от 70 до 80 см. Такие условия осложнили состояние примерно 20% озимых культур, посеянных на 1,38 млн. га. По предварительным прогнозам, после перезимовки может потребоваться пересев на площади около 250 тыс. га.

– Мы надеемся, что в случае необходимости из федерального бюджета пострадавшим районам будут выделены дополнительные средства на возможный пересев озимых, – отметил Василий Иванов.

Кубань – с медалями, Дон – с контрактами

Как большой успех расценили своё участие в международном агрофоруме «Зелёная неделя» в Берлине делегации Кубани и Дона. Первые располагали на выставке самой большой экспозицией и получили 17 золотых медалей за лучшую продукцию, зато вторые вернулись с самым большим портфелем контрактов, превышающих 80% от общей суммы заключённых российской делегацией соглашений. Как сообщила пресс-служба минсельхозпрода Ростовской области, донской губернатор Василий Голубев подписал на форуме трёхстороннее соглашение между правительством Ростовской области, немецкой компанией Evonik Industries и российской фирмой «ДонБиоТехом» о реализации в Волгодонском районе инвестпроекта по созданию комплекса глубокой переработки зерна для производства аминокислот, общий объём инвестиций в который должен составить 170 млн евро. Голубев также подписал меморандум о сотрудничестве с руководством американской Valmont Global Irrigation, которая планирует построить в Октябрьском районе первый в РФ завод дождевальных машин, инвестируя 9 млн евро.

Кроме того, было заключено соглашение между ООО «АПК «Станица» и компанией SCHAUER Agrotronic GmbH о поставке оборудования для создания свинокомплекса и комбикормового завода в Чертковском районе на сумму 33 млн евро.

Поддержка востока утроена

Объём финансирования работ по капитальному строительству социальных объектов на востоке Ставрополя в нынешнем

году будет утроен – до 150 млн руб., сообщили в минэкономки края. В регионе действует специальная программа – «Социально-экономическое развитие восточных районов Ставропольского края на 2012-2015 годы», в соответствии с которой в минувшем году на капитальное строительство 7 объектов социального назначения было направлено 58,6 млн рублей, из которых около 53 млн рублей – средства краевого бюджета. В результате реконструированы сельская школа в посёлке Ленинском Левокумского района и начальная школа – детский сад в ауле Чур Туркменского района. В посёлке Заря и селе Урожайном Левокумского района реконструированы физкультурно-оздоровительный комплекс и врачебная амбулатория, в селе Арзгир Арзгирского района отремонтирован пешеходный переход через балку реки Чограй. Помогли ли эти достаточные скромные вливания стабилизировать социально-экономическую ситуацию в депрессивных районах, привлечь в них инвесторов и остановить отток коренного населения, пока большой вопрос.



Оборудование для переработки – в рассрочку

Перерабатывающий сбытовой сельскохозяйственный потребительский кооператив «Ейский кролик» (Ейский район) и сельскохозяйственный сбытовой потребительский кооператив «Аш-Хен» (Кущёвский район) стали победителями организованного минсельхозом Кубани конкурса на право получения оборудования для организации малых предприятий по переработке сельхозпродукции. Согласно договорам, заключённым с кооперативами-победителями, они будут расплачиваться за оборудование в течение шести с половиной лет – такая рассрочка. А первый взнос отсрочен на 8 месяцев. Для каждого кооператива, отмечает пресс-служба минсельхоза края, размер наценки на оборудование, без учёта затрат на доставку, не будет превышать 20% от его стоимости.

Победители конкурса должны ввести оборудование в эксплуатацию в течение полугода с момента его поставки, застраховать его по полному комплексу рисков на весь срок действия договора, провести сертификацию производства, использовать производственные мощности преимущественно для работы с фермерскими и личными подсобными хозяйствами.

Невостребованные доли поделят область и районы

Воронежский губернатор Алексей Гордеев распорядился увеличить на 60 млн руб. объёмы финансирования ведомствен-

ной целевой программы «Оформление невостребованных земельных долей на территории Воронежской области в 2012-2014 гг.». Таким образом, выделяемая сумма составит почти 238 млн руб. По результатам реализации программы в собственности области будет оформлено 94 тыс. га невостребованных земельных долей, а в собственность муниципальных образований – около 40 тыс. га, сообщили в правительстве региона.

Кубань застраховала втрое больше озимых

Впервые в Краснодарском крае озимые культуры урожая 2013 года застрахованы на 680,6 тыс. га, что составляет 45% посевной площади, сообщила пресс-служба минсельхоза Кубани. Этот показатель более чем в три раза превышает уровень 2012 года. В министерстве объясняют скачок тем, что местные аграрии учли прошлогодние уроки, когда от опасных природных явлений погибло более 200 тыс. га озимых, и стремятся защитить свои имущественные интересы от рисков.

В случае гибели посевов в нынешнем году, напоминает минсельхоз, сельхозпроизводителям для обследования необходимо в обязательном порядке приглашать не только представителей страховых компаний, но и специалистов ФГБУ «Краснодарский краевой центр по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды». Только при соблюдении этого условия страховой случай будет официально зарегистрирован и не вызовет разногласий между сельхозпредприятиями и страховыми компаниями, как это было в 2012 году.



Кредит с гарантией

В нынешнем и в 2014 годах СПК САК «Большевик» Благодарненского района Ставрополя заложит по 10 га новых виноградников, сообщили в правительстве края. Немалые для СПК инвестиции стали возможны, пояснил председатель «Большевика» Александр Дароганов, благодаря привлечению кредита Северо-Кавказского банка СБ РФ на сумму 5,7 млн субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае выступил поручителем на более чем 3 млн руб. Помимо закладки новых плантаций заёмные средства пойдут также на ремонт шпалеры. А за счёт высвободившихся собственных денег СПК решило установить линию розлива, что позволит начать производство и реализацию бутылированного вина. До сих пор хозяйство, располагающее 150 га виноградников, делало лишь виноградное сульфо-сусло.

Ростсельмаш открыл двери «для своих»

На минувшей неделе официальный дилер Ростсельмаш компания «Бизон» провела для своих клиентов экскурсию по предприятию. Сельхозтоваропроизводители смогли не только посмотреть на то, какими технологиями сегодня располагает Ростсельмаш, но и задать инженерам компании интересующие их вопросы, высказать свои замечания по тем или иным агрегатам и послушать подробнее описание современной и будущей техники.

Знакомство аграриев с предприятием началось с большой презентации всей современной линейки техники Ростсельмаш. Сегодня она как никогда адаптирована к условиям юга России, а большое количество моделей позволяет выбрать машину как для небольшого фермерского хозяйства до 500 гектаров пашни, так и для крупного производительного агрохолдинга. Комбайны зерно- и кормоуборочные, тракторы VERSATILE, сеялки, культиваторы, другая почвообрабатывающая техника – сегодня компания выпускает практически всю линейку техники, необходимой сельхозтоваропроизводителю в поле. Большое количество собственных запатентованных технологий, внедряемых на комбайны, тракторы и навесное оборудование Ростсельмаш, позволило компании стать самым «сильным» производителем во многих классах техники.

Большое внимание было обращено к новинкам. Например, Ростсельмаш начинает серийный выпуск зерноуборочного комбайна 6-го класса ACROS 590 Plus. В комбайне применена новая конструкция наклонной камеры, оснащённая разгонным битером, ускоряющим хлебную массу перед подачей её в молотильный аппарат. Здесь установлен новый измельчитель-разбрасыватель соломы с усовершенствованной технологической схемой работы и применением поперечно-разбрасывателя. В базовой комплектации идёт автоматическая система копирования рельефа почвы, электрорегулировка решёт из кабины и влагозащитный бункер. Высокомощный трактор VERSATILE 575 похож на своих предшественников, но отличается от них более мощным двигателем и комфортабельной кабиной, каких ещё не было у производителей техники.

Собравшиеся руководители агропредприятий и ведущие инженеры не стеснялись задавать интересующие их вопросы: как эффективнее использовать ту или иную машину, какие преимущества отличают её от конкурентов, планируется ли в будущем то или иное решение.

Закончилась встреча непосредственной экскурсией по предприятию. Фермеры посмотрели лазерный цех, где кроится металл для машин, сборочные цехи предприятия ACROS, VECTOR, а также самый современный цех сборки комбайнов TORUM. Приятно удивил гостей показанный новейший складской комплекс запасных частей. Склад



работает максимально эффективно, сроки заказа, загрузки запчастей автоматизированы и сокращены до предела.

Фермеры, по их собственному признанию, остались очень довольны организованной встречей. Инженер ЗАО «Большинская» Александр Малый отмечает: «Нам было и приятно немножко развеяться, приехать, посмотреть непосредственно производство. Это всё очень увлекательно. Но главное – нас подробно познакомили со всей линейкой техники. Товаров сегодня много, и фермерам важно выбрать хорошую технику с оптимальным соотношением цены и качества».

«Многое на предприятии меня приятно удивило и даже поразило, – говорит замдиректора КФХ «Шаповалов» Дмитрий Шаповалов. – Самые современные технологии, которые я раньше видел только по телевизору, оказывается, уже применяются здесь в производстве. Абсолютно новые цехи на некоторых этапах – полностью автоматизированное производство. Когда видишь это своими глазами, доверие к новым моделям появляется тоже очень серьёзное».

На этом экскурсии на Ростсельмаш не заканчиваются. Если вам интересно посетить подобное мероприятие и узнать все «тайны» Ростсельмаш, вы можете записаться на следующую экскурсию в компании «Бизон».



назначения



**Василий
Васильевич
ИВАНОВ**

**назначен
министром
сельского
хозяйства
Волгоградской
области.**

Василий Васильевич родился в 1970 году в городе Серафимович Волгоградской области. Трудовую деятельность начал в 1985 году в колхозе имени XXII съезда КПСС Николаевского района Волгоградской области. Окончил Волгоградский сельскохозяйственный институт по специальности «Экономика и управление в отраслях АПК». После службы в рядах Советской Армии работал в налоговой инспекции по Новоиколаевскому району Волгоградской области. С 1996 года по 2011 год трудился заместителем главы администрации Новоиколаевского района. С 2011 года Василий Иванов работал в комитете по сельскому хозяйству и продовольствию администрации Волгоградской области. В 2012 году назначен заместителем регионального министра сельского хозяйства. Последнее время временно осуществлял полномочия министра сельского хозяйства Волгоградской области.



**Максим
Иосифович
УВАЙДОВ**

**назначен
зампредседателя
правительства
Воронежской
области –
руководителем
департамента**

имущественных и земельных отношений.

Максим Иосифович родился 17 июня 1977 года в г. Душанбе Таджикской ССР. После окончания в 1998 году Кубанского государственного университета по специальности «Правоведение» работал юрисконсультом договорно-правового отдела ОАО Краснодарская коммерческая производственная компания «Краснодарглавснаб». В 1999 году назначен главным специалистом юридического отдела департамента сельского хозяйства администрации Краснодарского края. В 2001 году Увайдов назначен начальником отдела арбитражного и гражданского процесса департамента правового обеспечения Министерства сельского хозяйства РФ. В последующем он занимал должности заместителя директора, а с 2007 по 2009 годы – директора этого департамента.

Указом президента Российской Федерации от 11.03.2008 г. № 337 Увайдову Максиму Иосифовичу присвоен классный чин действительного государственного советника Российской Федерации 3-го класса. В 2009 году Увайдов был назначен руководителем департамента имущественных и земельных отношений Воронежской области. Женат. Имеет троих сыновей.



**Елена
Владимировна
ЕЛИСЕЕВА**

**назначена
министром труда
и социального
развития
Ростовской
области.**

Елена Владимировна родилась 27 декабря 1968 года в г. Тюмени. Окончила Ростовский-на-Дону институт сельскохозяйственно-го машиностроения. Проходила повышение квалификации в вузах, в том числе в Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова, в Московском финансово-экономическом институте, Ростовском государственном университете. Проблемам занятости населения области она посвятила более 20 лет. С 1992 года работала на различных должностях в городском центре занятости населения Ростова-на-Дону, в департаменте федеральной Государственной службы занятости населения и управлении государственной службы занятости населения Ростовской области. С 2010 года Елисеева замещала должность начальника управления Государственной службы занятости населения Ростовской области.



**Александр
Александрович
НАГАЕВ**

**назначен первым
заместителем
министра
сельского
хозяйства
Ставропольского
края.**

Александр Александрович родился 31 января 1956 года в селе Северном Александровского района Ставропольского края. Трудиться начал в 1973 году трактористом в колхозе имени XXIII партсъезда Александровского района. После окончания в 1982 году Ставропольского сельскохозяйственного института по специальности «Агрономия» работал начальником мехотряда в этом хозяйстве. В дальнейшем Нагаев сделал успешную партийную карьеру: инструктор, заведующий сельхозотделом

райкома КПСС, инструктор, ответственный Ставропольского крайкома КПСС, второй, первый секретарь Новоселицкого райкома КПСС Ставропольского края. С 1992-го по 1996 год Александр Александрович фермерствовал. А затем возглавил администрацию Новоселицкого района, проработав в этой должности последние 16 лет. Женат, имеет взрослых сына и дочь.

отставки



**Владимир
Петрович
БАРТЕНЬЕВ**

**отправлен
в отставку
с поста министра
экономического
развития
Ростовской области**

Владимир Петрович родился 8 сентября 1969 года в Ростове-на-Дону. С отличием окончил экономический факультет РГУ по специальности «Политическая экономия». А позднее заочно получил специальность «Топ-менеджер» в Академии народного хозяйства при правительстве РФ. Кандидат экономических наук. Начал трудовую деятельность с должности госналогинспектора Государственной налоговой инспекции по г. Ростов-на-Дону. Прошел путь до начальника отдела местных налогов и прочих доходов Государственной налоговой инспекции по г. Ростов-на-Дону. С 1997-го по 2000 г. работал председателем комитета финансов администрации г. Ростова-на-Дону. С 2000 г. перешел на работу в министерство промышленности, торговли, транспорта, связи, дорожного комплекса Ростовской области на должность заместителя министра – начальника управления по координации работы предприятий промышленности, транспорта и связи. Занимал пост первого замминистра промышленности, торговли, транспорта, связи, дорожного комплекса; после реорганизации министерства в 2003 г. – первый заместитель министра промышленности, энергетики и природных ресурсов, в 2007 г. – заместитель министра энергетики, инженерной инфраструктуры и промышленности. С апреля 2007 г. по апрель 2008 г. являлся генеральным директором ОАО ТКЗ «Красный котельщик». 7 апреля 2008 г. назначен министром экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области. В связи с реорганизацией министерства экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей Ростовской области с 7 октября 2010 г. назначен министром экономического развития Ростовской области.

Журнал «Деловой крестьянин» – с любого месяца

Чтобы гарантированно получать журнал «Деловой крестьянин», нужно оформить подписку с любого месяца через редакцию или в любом отделении «Почты России». Подписной индекс 79386, каталожная цена на 6 мес. – 498,00 руб. Подписная цена на почте на 6 мес. – 544, 74 руб.
Начинается мобильная подписка на 1-е полугодие 2013 года для абонентов «БИЛАЙН», «МЕГАФОН»

Отправьте СМС с кодовым словом «ДЕЛОВОЙ» на короткий номер 7878 для абонентов «БИЛАЙН», 7522 для абонентов «МЕГАФОН» – и вы подписчик! Со счёта вашего телефона спишется 500 рублей – цена подписки на полгода. После перевода денег с вами свяжется оператор редакции.
Справки по вопросам подписки по телефону редакции (863) 282-83-11



СЕМЕНА СОИ СОРТА КУБАНЬ



Акция!!!

Кубань – высокоурожайный сорт сои канадской селекции:

- При покупке более 20 тонн сои со 100% предоплатой инокулянт, производства США, предоставляется бесплатно.
- Каждый покупатель, выполнивший условия акции, получает в подарок бесплатную путевку на двоих в теплые страны!
- Предложение действительно до 15 апреля 2013 г.

Преимущества канадской селекции:

- Канадская селекция признана во всём мире и является беспорным лидером по урожайности и посевным площадям
- В Украине сорта компании «Прогрейн» занимают более 30% посевов сои
- Все сорта высокотехнологичны (одновременно созревают, высокий потенциал урожайности и содержание белка)

Описание сорта:

- Самый высокоурожайный сорт канадской селекции, потенциал до 56 ц/га
- Новейший сорт, включён в реестр РФ в 2012 году
- Среднепоздней группы спелости №1 (117-120 дней)
- Рекомендуемая норма высева 550-600 тыс./га
- Высокое содержание белка, 40-42%
- Не полегает, сильно ветвится, не растрескивается
- Рекомендуются инокуляция семян

УРОЖАЙНОСТЬ
НА 10% ВЫШЕ
ДРУГИХ СОРТОВ

ЛИДЕР УРОЖАЙНОСТИ ПО ИТОГАМ 2011–2012 ГГ.

область	район	год	урожайность, ц/га.
Липецкая	Становлянский	2011	44,6
Краснодарский край	Куцёвский	2012	25,0
Липецкая	Становлянский	2012	45,5
Белгородская	Белгородский	2012	22,4
Орловская	Должанский	2012	26,3
Воронежская	Эртильский	2012	33,0



АГРОПРОМ-MDT
ГРУППА КОМПАНИЙ

143441, Московская область, Красногорский район,
пос. Путилково, БЦ «Гринвуд» (69 км МКАД), стр. 17,
тел./факс: +7 (495) 995-95-01,
www.agromdt.ru



пестициды



семена



техника



удобрения



биообъекты



субстраты



агропроекты



агросервисный проект

Департамент "Семена полевых культур"
394033, г. Воронеж, ул. Старых Большевиков, д. 53а, БЦ "Электрон"
тел./факс: +7 (473)296-03-36
e-mail: semena@agromdt.ru

Государство рушит зерновой рынок?

Почему запасы интервенционного фонда не снизили прејскуранты

Очередной календарный год открывается на волне проходящих по всей стране интервенций на рынке зерна. Государство в лице своего уполномоченного агента – Объединённой зерновой компании (ОЗК) – активно продаёт зерно из интервенционных фондов, и у некоторых аналитиков есть основания полагать, что «всю кубышку ещё не раскрыли».

Интервенции, задуманные как аккуратная мера для снижения цен на зерно, никаких результатов в прошлом году не принесли. В итоге ближе к концу года условия торговли этим зерном были серьёзно облегчены, а список потенциальных покупателей – расширен. В итоге, по данным самой ОЗК, в 2012 году из государственного интервенционного фонда на биржевых торгах продано 1,2 млн тонн зерна на общую сумму 9,773 миллиарда рублей.

Если изначально к торгам допускались только мукомолы, «бакалейщики» и производители кормов из неевропейской части России, то потом все субъекты РФ допустили к «большому пирогу». Надо отметить при этом, что торги проходят в форме аукциона на повышение – то есть выигрывает участник, предложивший максимальную цену. Это, с одной стороны, справедливо и выгодно для государства... Но с другой – вело к планомерному росту цен на этих торгах. Так, в первый день торгов (они, напомним, начались 23 октября прошлого года) тонна «тройки» продавалась в среднем по 7 856,5 руб. за тонну, в конце декабря – уже от 8 117 до 8 313. Пшеница четвёртого класса подорожала от 7 610,5 до 8 000-8 350 руб. за тонну, в зависимости от года производства.

Как дальше будут развиваться события, сказать трудно. Если цены на торгах всё же дойдут до уровня рыночных, то изначальный смысл интервенций потеряется. Ведь переработчики – потребители зерна – уже не получат относительно дешёвое сырьё. Выход из данной ситуации «простой» – надо увеличить объёмы торгов, тогда аппетит покупателей будет постепенно погашаться, желающих поднимать планку будет всё меньше, и в итоге цены удастся сбить.

Но тут возникает ещё более сложная ситуация. Дело в том, что в интервенционном фонде до начала торгов было 4,5 млн тонн зерна (данные самой ОЗК). На момент подготовки этого текста из них было продано 1,2 миллиона тонн. Ещё один миллион, наверное, «ускоренными темпами» можно будет реализовать за первый квартал этого года. В итоге останется 2,2-2,3 миллиона тонн.

Прибавьте к этому «потери от хранения» на элеваторах. Думаете, это маленькая цифра? А руководитель Сибирского представительства Объединённой зерновой компании (ОЗК) Сергей Скулкин в прошлом году рассказал, что интервенционное зерно, хранящееся на частных элеваторах, сильно портится и серьёзно разворовывается. Он приводит пример: в Кемеровской области на начало 2010 года хранилось 77 тысяч тонн, а на конец прошлого года, после аудита, выяснилось, что осталось около 44 тысяч. Чуть меньше половины, 30 тысяч тонн зерна, «пропали». И похожие случаи обнаруживаются на многих предприятиях!

Кроме того, некоторое зерно пропадает и по объективным причинам – часть запасов лежит ещё с далёкого 2005 года, и даже в иде-

альных условиях сохранить «кондицию» очень сложно. А с нашими элеваторами, где зерно часто лежит на «голом полу»? В общем, с учётом всех этих «статистических погрешностей» – не так уж много останется в закромах у Родины к окончанию весеннего сева. Конечно, есть у нас ещё и другие государственные фонды, но их объём не столь уже велик, хранится он для других целей, и распаковывать его вряд ли кто-то будет. К чему я это всё? Президент Владимир Путин – человек крайне осторожный. Август 2010 года показал: если у него возникнут хоть какие-то сомнения в том, что России не хватит на полтора сезона собственного зерна (и для хлеба, и для пищепрома, и на комбикорма) – он преспокойно «наложит вето» на экспорт, невзирая на договорённости с иностранными покупателями, долгосрочные контракты и так далее. Это уже было, это может повториться. А с учётом усиления конфронтации России и Запада – дело и вовсе вполне вероятное.

При этом в России, если не случится никаких форс-мажоров, ожидается как минимум неплохой урожай зерновых. Об этом говорят многие авторитетные эксперты зерновой отрасли. Президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский, например, вообще называет рекордные прогнозы: по его мнению, Россия сможет в этом году собрать более 100 млн тонн зерновых и зернобобовых культур. В условиях «зернового эмбарго» такой объём урожая угрожает обрушить закупочные цены на зерно к концу нынешнего календарного года.

Цена растёт как по маслу

Производители подсолнечника в плюсе

Прошлый год стал для производителей подсолнечника относительно благоприятным. Несмотря на снижение урожая в некоторых регионах (особенно на юге), в целом по стране удалось собрать около 7,9 млн тонн «основной масличной», а конъюнктура рынка как никогда благоприятствует продажам.

Рекордный урожай масличных примерно в 9,5 млн тонн (а с учётом «теневой» составляющей как минимум все 10 млн, из них официально почти 8 млн – подсолнечник) позволил хорошо заработать аграриям. На внутреннем рынке цены росли планомерно и продолжают расти сегодня.

На конец прошлого года некоторые компании закупили по 17 500 рублей за тонну (на условиях СРТ). Хотя ещё в ноябре цена была ниже на 1000-1500. И притом покупатели говорили о недостаточном количестве сырья, выставленного на продажу. В итоге на момент подготовки материала индекс IDK по Ростовской области говорил о цене предложения до 23000 рублей за тонну, похожие индексы в Новороссийске и в Ставрополе. Даже с учётом некоторой, может быть, некорректности индекса бурный рост закупочных цен очевиден.

Активизация рынка позволила (по итогам сезона 2011-2012) произвести в стране рекорд-

ное количество подсолнечного масла и отгрузить на экспорт порядка 1,6-1,7 млн тонн подсолнечного шрота.

Первые месяцы текущего сезона показывают: наши экспортёры продолжают наращивать темпы отгрузки подсолнечного шрота – по данным «Украгроконсалт», с сентября по ноябрь прошлого года его было вывезено чуть менее 390 тысяч тонн. Это на 17% больше, чем за аналогичный период предыдущего года.

Немецкие аналитики из Oil World, изучив данные об экспорте подсолнечного масла из стран СНГ, считают, что его объёмы будут продолжать оставаться такими же значи-

мыми, как и в ноябре-декабре 2012 года. Об этом говорится в опубликованном недавно докладе компании.

По их мнению, Россия и Украина «удачно пользуются сложным положением, сложившимся на рынке соевого масла». Наши страны предлагают мировому рынку большие партии подсолнечного масла. Судя по имеющейся информации об отгрузках, их совокупный объём экспорта подсолнечного масла с 1 октября уже достиг уровня 920-930 тыс. т, что лишь немногим меньше прошлогоднего уровня (данные «ПроАгро»). Сегодня объявлен крупный государственный тендер на поставку подсолнечного масла (Египет – 60 тысяч тонн), так что рынок сбыта у переработчиков есть.

По прогнозу Oil World, производство подсолнечного масла в мире в текущем сезоне составит около 14 млн т, что на 1,2 млн т меньше, чем в предыдущем сезоне. А в целом гораздо ниже средних значений по последнему десятилетию. Низкий уровень производства подсолнечного масла должен привести к значимому росту цен на него на мировых рынках, приходят к выводу многие эксперты. Хотя тут надо отметить, что в декабре экспорт подсолнечного масла заметно сократился по сравнению с ноябрём.

Эксперты «Совэкона» в одном из последних своих сообщений по рынку масличных отмечают, что рентабельность производства масла с таким уровнем закупочных цен близка к нулю и долго так продолжаться не может. «Распространённые среди производителей ожидания 20 рублей за семечку – завышен-



ные», – говорят в компании.

Впрочем, высокая конкуренция в этой сфере вряд ли позволит снизить цены. Мощности перерабатывающих заводов растут, даже строятся новые МЭЗы (например, ещё один скоро будет запущен в Краснодарском крае). Всё это даёт повод рассчитывать ещё как минимум на некоторое подорожание под-

солнечника в текущем сезоне. Но диктовать условия в этом году будет мировой рынок, и цены на нашу семечку будут зависеть в основном от объёмов производства сои и рапса – основных мировых масличных культур.

Сергей НЕЖЕВИЦКИЙ,
экономический обозреватель «ДК»



Посев с минимальными издержками по любому агрофону? - Pronto NT

Широкозахватный дисковый посевной комплекс рабочей шириной 12 м и с бункером объемом 12000 л для семян и удобрений с приоритетным использованием для прямого посева. Рабочие органы машины включают разрезные диски, туковые сошники (опциональные) и двухдисковые высевальные сошники с шириной междурядий 20 см и прикатывающими роликами.

Качественный посев с высокой производительностью? - Pronto SW

Широкозахватный дисковый посевной комплекс рабочей шириной 8, 9 и 12 м и с бункером объемом 12000 л или 17000 л для семян и удобрений для универсального применения. Рабочие органы машины включают 2-рядную дисковую борону, туковые сошники (опциональные) и двухдисковые высевальные сошники с шириной междурядий 15 см и прикатывающими роликами.

ООО «ХОРШ Русь»

Липецкая обл., Чаплыгинский район, п.Рощинский 399921

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

E-mail: horsch.rus@horsch.com

www.horsch.com

HORSCH

С любовью к земле

ВТО на фоне нашей дури не страшна

К такому выводу пришли участники дискуссии за «круглым столом» в издательском доме «Крестьянин»

Темой очередной встречи за «круглым столом» в ИД «Крестьянин» стали особенности работы отечественных аграриев после присоединения России к ВТО. Как известно, наша страна состоит членом Всемирной торговой организации с 23 августа минувшего года. Но новые правила игры для российских сельхозпроизводителей начинают действовать лишь с года нынешнего. Как они влияют на жизнь аграриев? Смогут ли наши фермеры конкурировать с коллегами из европейских стран? На эти вопросы попытались ответить собравшиеся в редакции фермеры, предприниматели, банкиры, страховщики, аграрные чиновники. Впрочем, разговор затронул не только заявленную тему, а коснулся ряда других болезненных проблем сельской экономики. Вёл дискуссию главный редактор журнала «Деловой крестьянин» Николай Гритчин.

«Государство должно рассчитать и отдать»

Ведущий: В конце минувшего года Минсельхоз РФ убеждал крестьян: бояться ВТО нечего, масштабы господдержки нашего сельского хозяйства не уменьшатся. В то же время аграрные чиновники в регионах предрекали сокращение этой помощи. В минсельхозе Ростовской области, например, говорили, что обещанная погектарная поддержка – это меньше, чем получили аграрии области в минувшем году за счёт разницы в цене на одну лишь льготную солянку. На что же может рассчитывать крестьянин и о чём ему следует прочно забыть?

Наталья Семенюк, начальник управления экономического анализа и реализации приоритетных программ министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области: В областном бюджете предусмотрена поддержка сельского хозяйства на нынешний год в размере 2 млрд 370 млн руб. Это превышает объём прошлогодней господдержки на 22%. Рассчитываем на привлечение средств федерального бюджета в объёме не меньше прошлогоднего, т. е. порядка 4 млрд руб. Важно, чтобы эти средства поступили своевременно получателю. Можно, наверное, дискутировать, насколько это эффективно. Но, как записано в государственной программе, средства господдержки позволяют стабилизировать финансовое состояние сельхозтоваропроизводителей.

Ведущий: На какую госпомощь на 1 га может рассчитывать, к примеру, Василий Иванович Мокриков, в хозяйстве которого 5,5 тыс. га?

Василий Мокриков, директор ООО «Донская нива» (Октябрьский район, Ростов-

ская область): Вот это самый главный вопрос.

Семенюк: Конкретно ответить я сейчас не готова. Получение господдержки – это заявительная форма. То есть он обращается. Если соответствует всем условиям, то получает её. В каком объёме – мы всё это вместе с ним посчитаем и определимся.

Вопрос: Льготной солянки в этом году не будет?

Семенюк: Ещё не будет.

Александр Бец, замначальника департамента кредитования корпоративных клиентов банка «Центр-инвест»: А как будет регулироваться? Вот многие работают на арендованных землях до года, свыше года. Есть неучтённые, невостребованные земли.

Реплика: По закону не положено до года.

Семенюк: А если не по закону, то они не будут соответствовать условиям получения господдержки. У нас 53% сельхозорганизаций Ростовской области и 15% КФХ получают государственную поддержку. Значит, они соответствуют условиям, смогли представить все документы.

Реплика: Получается, что господдержкой пользуется сегодня меньшая часть сельхозпроизводителей.

Мокриков: Тут ошибка государства. Я ничего не должен заявлять. Государство должно рассчитать и отдать. В России единственная отрасль, которая по-настоящему сохранилась за прошедшие 20 лет, это сельское хозяйство. Говорят: вот даём по 240 рублей дотаций на 1 га. В Ростовской области 6 млн га пашни. Если по 240 – это 14 млрд. Отдайте нам один раз эти деньги, и больше нам от вас ничего не нужно. Если б сделали так, то у нас бы на 70% сократилось министерство финансов РФ, министерство экономического развития. И так пошло бы ниже. Посчитайте, сколько бы денег дополнительно пришло в сельское хозяйство.

Борьба за выживание... чиновников

Василий Высоков, председатель совета директоров банка «Центр-инвест», председатель комиссии Общественной палаты Ростовской области по развитию экономики, предпринимательства и инноваций: Согласен с Василием Ивановичем. Лучшая форма государственной поддержки – это сокращение на 50% чиновников всех уровней. Почему в своё время министр экономики Греф накатил на министров? Он-то рассчитывал, что перейдём в ВТО – и изменится менталитет чиновников. А чиновники даже не читали. И всё, что сегодня делается, включая

план мероприятий правительства по ВТО, направлено на то, что «всё равно давайте обойдём». Вот ввели утилизационный сбор. Для них – «плати сразу», а для нас – «пообещай, что заплатишь». Дело пахнет скандалчиком.

По сельскому хозяйству закон готовится: давайте введём проблемные территории – с неблагоприятными условиями, для них чего-то сделаем.

Вся борьба, которая ведётся на сегодняшний день за выживание якобы в ВТО, – это борьба за выживание чиновников, которые занимают государственной поддержкой. Если мы вступили в ВТО, то новые правила игры одинаковы для всех. Нельзя поддерживать, как у нас: конкурс по субсидированию ставок и т. д.

Мокриков: Оно ж идёт деление денег, которые к нам приходят через столько рук. Будучи депутатом представительного органа власти области, я получил такую информацию. Людям с наших шахтёрских территорий для открытия малого бизнеса давали по 100 тыс. руб. Так вот, чтобы открыть производство, у него оставалось 10 тыс. из этой суммы. Какая ж это поддержка? Надо называть вещи своими именами.

Высоков: А может, пусть лучше не берут с нас эти деньги? Всё, что даёт государство малому бизнесу в форме поддержки, это всего лишь 3% от того, что малый бизнес даёт государству. Думаю, что аналогичная ситуация у нас и с сельским хозяйством. Так может, не отбирать, а у всех снизить налоговую облагаемую базу на 3%, и пусть эти деньги остаются у тех, кто реально работает, у лучших производителей. Тогда они и будут конкурентоспособны, не нужна им будет эта государственная поддержка. А то у нас так: у хороших отобрали – плохим дали. В результате ещё хуже сделали.

Ведущий: Как нашим фермерам конкурировать, скажем, с немецкими коллегами, если там поддержка на 1 га достигает 350 евро, а у нас – в 50-70 раз меньше?

Александр Бец: У них тоже это скоро начнёт сокращаться. У них бюджетные дефициты колоссальные. Эта гулянка у них недолго будет.

Реплика: Так дали бы и нам погулять пока.

Высоков: Есть более радикальное предложение: сдать нашу землю германским фермерам.

Мокриков: И пусть попробуют поработают.

Высоков: Вот на кого-нибудь из присутствующих ВТО плохо повлияло?

Мокриков: Если будут закупать продукцию по твёрдым ценам, как на Западе, а не демпинговать, как у нас, мы не пострадаем.



Дискуссия была жаркой

Виталий Четверик, председатель сельскохозяйственного производственного кооператива «Инициатива» (Лабинский район, Краснодарский край): Мелких фермеров нашего кооператива это вообще не касается. Коса просвистела над головами – нас не задела.

Вопрос: А говорят, что при ВТО мелким будет особенно тяжело.

Четверик: Не будет.

Юрий Корнюш, советник по АПК президента Торгово-промышленной палаты Ростовской области: Они поживут какое-то время.

Четверик: Выживем. Говорят же, что тараканы – самые древние.

Высоков: Это конкурентное преимущество юга России. У нас в полтора раза выше доля малого бизнеса на душу населения, чем в среднем по стране.

Банк и министерство дни в году не сосчитали

Любовь Железная, генеральный директор производственно-коммерческой фирмы «Маяк» (г. Зерноград): А вот мы, переработчики, почувствовали ВТО. Четыре зарубежные фирмы, с которыми раньше заключали контракты на экспорт своей продукции, сегодня сами зарегистрировались в России. НДС уже будет у них, а не в «Маяке». Пойдите найдите контракт. Сегодня все контракты – их. Сегодня мы просим турок, которые зарегистрировались у нас: поставьте хоть оборудование, а мы на нём на ваших условиях будем делать крупы и отправлять. Представитель их компании нам отвечает: «Мне нужна красная чечевичка на Европу и в 12 стран Востока». И обрисовал условия, на которых сможет поставить нам шелушилку. А почему им кланяться нужно? Потому что они имеют оборудование для белкового питания. А у нас, кроме мельниц 1928 года выпуска, российского оборудования нет. Мы загнаны в угол. Или возьмите субсидии. Заложили мы их в расчёты, идём в Россельхозбанк и пишем заявку на год. Нам дают со 2 июля по 2 июля.

По процедуре Россельхозбанка это год. А по процедуре Минсельхоза это уже не год, а 366 дней. И мы в этих ножницах. В конце года у нас 522 тыс. субсидий раз – и нету. И куда я теперь? Я их в калькуляцию не заложил, будучи уверенной в получении. Вот и все так. Гарантийный фонд кричит: «Мы помогаем». Банки: «Мы помогаем». Минсельхоз: «Мы субсидируем». А пострадавшие мы. Ну состыкуйте вы свои процедуры, чтобы для банка был год 365 дней и для Минсельхоза столько же. Ведь не только мы, многие от этих нестыковок страдают.

Семенюк: Не могу прокомментировать.

Мокриков: Нужно было сказать Пятигорцу (управляющему Ростовским филиалом РСХБ – Ред.): прекратите. Или позвонить в Москву.

Железная: Пятигорец сказал: нет, это, мол, нужно, чтобы Центробанк изменил процедуру Россельхозбанку. Бежим в Гарантийный фонд, там тоже твердят: процедуру только сверху могут изменить. А Минсельхоз показывает бумагу: смотрите, вот у нас постановление.

Высоков: То, о чём говорит Любовь Дмитриевна, связано не с ВТО, а с бизнесом. Вот как думаете, что повлияло больше на наше сельское хозяйство – эмбарго или ВТО?

Мокриков: Эмбарго.

Высоков: Почему для нас ВТО не чувствительно? Потому что у нас на душу населения объём экспорта и импорта в 40 раз меньше, чем на душу населения той же Австрии. Наши фермеры произвели, продали здесь. И как это продаётся на международном рынке, их не колыхает.

Мокриков: Нас туда не пустят.

Высоков: А нам там и делать нечего. Ко мне приезжали итальянцы, которые говорили: «Мы хотели бы напрямую получать зерно от ваших фермеров, потому что оно будет дешевле». Я пригласил фермеров. Накрыли поляну. Толкуем по этому поводу. Фермер говорит: «Чтобы поставить, мне надо корабль, границу, до вас довести – всё надо. Поэтому мне легче здесь продать вот этому, а он вам продаст». И спрашивает, в свою очередь, гостей: может, вы что предложите? Итальян-

цы говорят, что им тоже для прямой закупки надо найти посредника, который поставит корабль, загрузит, словом, выполнит ту же самую работу.

Чем прозрачнее международные процедуры, чем лучше процедуры у них и у нас, тем нам лучше.

Проблемы с ВТО связаны вот с чем. У них более высокая производительность. Причём не всегда эта высокая производительность связана с качественной продукцией. Это могут быть генно-модифицированные продукты. И они могут это бросить на наш рынок. Демпинг по свинине можем наблюдать. Но потребитель наш даже не ойкнет. Он сметёт всё за милую душу. Другое дело, если я хочу сохранить на этом рынке, я должен взять кредит в банке и перейти на новую технологию. Так, чтобы потом это было дешевле. И такие технологии есть. Есть примеры, когда в результате нашего кредитования мы повышали урожайность в 3-5 раз. Поэтому нам надо менять свои внутренние правила игры для того, чтобы соответствовать, быть конкурентоспособными. Остальное, что касается канючания в условиях ВТО – «давайте это обойдём», – долго не продлится.

В Турцию – рушить нашу крупу

Железная: Дайте нам нашего покупателя! Мы вынуждены были поехать в торговые сети волгоградские и в них попроситься. Тамошняя кондитерская фабрика 90% своей продукции отправляет в местные сети «Радеж» и «Ман». А нам куда отдать в Ростове? Торговые сети на Дону иностранные. ВТО спокойно вошло в эти сети.

Высоков: ВТО никуда не вошло. Это мы в него вошли.

Железная: Иностранцы раньше так свободно себя не вели, как сегодня. В торговые сети попробуй пробиться местный производитель.

Бец: Это банки чувствуют. Сети убивают малый бизнес.

Мокриков: Это явная недоработка администрации области. Когда пускали к нам иностранные торговые сети, я поднялся и ска-



Наталья Семенюк, начальник управления экономического анализа и реализации приоритетных программ министерства сельского хозяйства и продовольствия РО



Василий Высоков, председатель Совета директоров банка «Центр-инвест», председатель комиссии Общественной палаты Ростовской области по развитию экономики, предпринимательства и инноваций



Александр Беж, замначальника департамента кредитования корпоративных клиентов банка «Центр-инвест»



Любовь Железная, генеральный директор производственно-коммерческой фирмы «Маяк» (г. Зерноград)



Юрий Корнюш, советник по АПК президента Торгово-Промышленной палаты Ростовской области

зал: 80% продукции эти магазины должны закупать в Ростовской области. Но наши власти не добились этого. А вот у соседей-краснодарцев всё по-другому.

Алексей Рыщук, пресс-секретарь банка «ВТБ 24» по ЮФО и СКФО: Когда-то у нас не было иностранных банков. И тоже боялись, что они придут и исчезнут наши банки. Но оказалось, что уровень услуг наших банков выше, чем иностранных. Нормальная конкуренция. Теперь о сетях. Полгода назад я перебрался в Ростов из Краснодара. Могу сравнить. Там возле моего дома был магазин крупной сети, и в нём лежали кубанские помидоры, кубанская редиска, местная картошка. А вот в ростовском магазине той же торговой сети я увидел редиску из Израиля, картошку из Египта, помидоры из Турции. Неужели у нас в Ростовской области нельзя продавать продукты отечественные?

Реплика: Господин Ткачёв установил на Кубани свои правила.

Четверик: Вы, наверное, не в курсе, почему в Краснодаре кубанские помидоры. То работники сети негласно их взяли и тайком продают. У нас в Лабинске в сетях тоже только турецкое, израильское, египетское. Но наши бабушки иногда в этих магазинах и молоко своё продают. Конечно, оно нигде не проходит официально.

Высоков: Лет 13 назад, когда у нас стали появляться сети, мы вместе с минэкономки провели семинар. Пригласили сетевиков, тогда был «Метро» и кто-то ещё, пригласили наших основных производителей. «Что нужно сделать, чтобы наша продукция была у вас в сетях?» Это упаковка, этикетировка, расфасовка. Словом, решение проблемы – в изменении технологии. Сегодня наши технологии в 3-5 раз отстают по эффективности от технологий, которые используются поставщиками продукции в сети. Выход: самим приобретать современное оборудование. Ну не будет у нас другого пути в ВТО, чтобы стать конкурентоспособными. Чем дольше будем цепляться за государственную поддержку, за административные рычаги, тем скорее наш бизнес загниёт.

Железная: Есть пути. Мы их нашли. Уже говорила, что турки приехали к нам. А мы спрашиваем: можно, и мы к вам поедём? Поехали. Вот они у нас крупорушку строят. А мы сейчас у них осваиваемся. Будем сами себе туда поставлять продукцию. Если поставим,

то их государство за ввоз нам доплатит. Если мы там ещё переработаем да будем экспортировать в Европу, то ещё доплатит. В итоге турецкие власти компенсируют нам 42% затрат на переработку. Так они поддерживают своих переработчиков. Выгодно.

Вопрос: И будете использовать этот вариант?

Железная: А куда деваться, если у нас тут схватились за один день и субсидию не выдали.

Высоков: И «Ростсельмаш» это использует. Зачем мучиться здесь – производить сельхозмашины, когда можно открывать заводы за рубежом и нормально работать.

ВТО – это не проблема у нас, это проблемы, которые мы создадим у них. Потому что это наша экспансия. Вот за что мы должны любить ВТО – за то, что мы выходим на их рынки.

Железная: Мы были в Стамбуле. И смотрели, как из нашего зерна там делают муку. Из нашего ростовского получается, видим по компьютеру, выход 82,6%. А из турецкого – 72,4%.

Реплика: Наше улучшителем идёт.

Железная: А потом ещё из наших отрубей они 12% муки получили. А из своих – 4%. Конечно, они будут брать наше зерно и наши отруби. Но они хотят, чтобы здесь был сырьевой придаток.

Сидим на золоте, но без доступных кредитов

Корнюш: Мы сегодня говорим: у нас всё есть, продукция наша хорошая, завтра выйдем на внешние рынки, всё продадим. Да, продукция у нас хорошая. И, действительно, мы можем сделать её довольно много. Например, меньше 6 млн т зерна мы не будем собирать в области. Больше – наверное, будем. Весь вопрос – в реализации. Вы говорите о 14 млрд поддержки, а дальше задаёте вопрос: куда бы её деть? А кто ж её возьмёт? Весь мир в условиях ВТО работает в системе качества ХАССП ИСО 9000. Без этого ни сетей нам не видать, ни внешних рынков. Никто нас туда не пустит, если не будет международных сертификатов, подтверждающих безопасность и качество продукции. И никто нас из страны не выпустит. А вот экспансия зарубежных партнёров на нашу территорию и дальше будет усугубляться. Примеров таких много по Восточной Ев-

ропе. Помните, сахарный завод у нас в Прибалтике стоял? Там его уже нет – чистое поле. Европейцам он не нужен. И нас там никто не ждёт. Не ждут с тем, о чём мы сегодня говорим. Не ждут и с нашей себестоимостью продукции. У нас сегодня зерновые обходятся около 4 рублей. По молоку, по-моему, 12-14 рублей. А из Белоруссии готовы завезти и залить в наши танки по 9 руб.

Иностранные компании готовы на юг России зайти, предлагают 100-200 млн долларов вложить в выпуск сельхозпродукции. В марте эти предприниматели будут здесь, я готов их вам привести. Это экспансия финансовая. Деньги за рубежом есть.

Высоков: Они и у нас есть.

Корнюш: Они принесут их сюда, но на своих условиях. Нам обещали дорожную карту. Но её нет. А эта дорожная карта должна быть не только по всем отраслям, но и по направлениям: отдельно растениеводство, отдельно животноводство, отдельно переработка. И везде должны быть известны правила игры. Тогда фермер в начале года взял и подсчитал, что ему выгодно, на что он должен выйти. Все финансовые аспекты, которые известны, он вбил туда. Тогда реальность какая-то есть. Если такой реальности нет, то разговаривать о каких-то конечных результатах будет сложно.

Я тоже противник ждать от государства финансовой поддержки, поддержки, поддержки. Так можно заниматься только тем, что будем выживать эту поддержку – и всё. Зарубежные финансовые институты действуют по-другому. Вот были мы в Бельгии. Там говорят нам: вы получаете 6 млн т зерна, сидите на золоте, но ваши крестьяне не могут получить кредиты по минимальным ставкам. Как так? У нас сколько страхуется урожай? В лучшем случае, до 6%. Тоже люди там не понимают. Их финансовые институты готовы войти сюда и помогать.

Павел Россолов, генеральный директор страховой компании «ЭНИ»: Иностранные страховые структуры у нас уже присутствуют. Считаю, что крупных зарубежных и федеральных наших компаний должно быть немного. А наряду с ними должны быть региональные, которые очень хорошо знают свою область, свой край.

Мокриков: В каком арбитражном суде рассматриваются споры со страхователями, если они возникли у вашей компании?

Россолов: В суде субъекта федерации.

Мокриков: Буду у вас страховаться. Если в



Василий Мокриков, директор ООО «Донская нива» (Октябрьский район, Ростовская область)



Алексей Рышук, пресс-секретарь банка ВТБ 24 по ЮФО и СКФО



Виталий Четверик, председатель сельскохозяйственного производственного кооператива «Инициатива» (Лабинский район, Краснодарский край)



Светлана Лищенко, начальник отдела агропромышленного страхования Ростовского филиала ОСАО «Ингосстрах»



Павел Россолов, генеральный директор страховой компании «ЭНИ»

договоре страховой компании записано, что споры рассматриваются в московском суде, рекомендую никому не страховаться. В Москву не наездиться.

Реплика: Крестьяне не спешат страховаться, потому что денег при страховом случае не выбьешь.

Светлана Лищенко, начальник отдела агропромышленного страхования Ростовского филиала ОСАО «Ингосстрах»: Наша компания выплатила сельхозтоваропроизводителям России страховых возмещений за 2012 год 1 млрд 170 млн руб. По Ростовской области выплатили хозяйствам Морозовского и Цимлянского районов – «Вишневокское», «Красная звезда» и «Маркинское» – совокупно 68 млн руб.

Бец: Это большая сумма для страховой компании.

Лищенко: Чтобы исключить споры, заключаем договор или до посева, или после осмотра, если сев прошёл. Осмотр необычный – фотоосмотр, с помощью дистанционной спутниковой GPS. Осмотр проводят наши сотрудники через навигатор. Уменьшение страхователей из села в условиях ВТО нашей компанией не планируется.

Не пустят в Европу – двинем в Азию

Высоков: Мы тоже не будем сокращать масштабы кредитования. Агропромышленный комплекс останется одним из основных сегментов нашего портфеля. Мы объясняем, что сельское хозяйство на юге России – это не риски. На земном шаре всего лишь 6 регионов, где можно делать такую же продукцию, которую делают у нас. Я очень рад нашей дискуссии. Она показала: у нас собственной дури – через край. ВТО на этом фоне для нас не страшно. Более того, мы научились использовать возможности ВТО для того, чтобы выйти на другие рынки, улучшить свою продукцию. С сетями бороться? Наши бабушки в Краснодаре обошли все эти требования. Что нам нужно сделать, чтобы комфортно себя чувствовать в ВТО? Нам надо всем – и министерству сельского хозяйства, и каждому товаропроизводителю – определиться для себя. То, что я произвожу, для моего кооператива достаточно. И хай им всем грец. А на мировом рынке требуется вот такая продукция, вот такого качества. Чтобы попасть туда, мне необходимо взять оборудование, которое будет более эффективно. Определить, на ка-

кой уровень технологии выйти. Тогда можно найти деньги, кредитовать новые технологии в сельском хозяйстве, чтобы они были конкурентоспособны.

Нас не пустят на европейские рынки? И не надо. Растёт рождаемость в Африке, в Индии, в Китае. И не просто растёт. Люди, чьи родители голодали, теперь заматерели и хотят не 2 ложки зерна кушать, а 4. Значит, у нас есть рынки сбыта. Нам нужно ко всему этому готовиться и продемонстрировать свою конкурентоспособность в условиях ВТО. Паники особой не надо. Мы боимся непонятно чего. При любых правилах игры: если ты в этих правилах технологически более эффективен, тогда этой проблемы не существует. То, что мы сегодня обсуждали, это наши внутренние проблемы. Знаете, что мне говорят голландцы? «Мы не будем вам помогать как развивающейся стране». Почему? «Потому что у вас доходов больше, чем у наших стран, европейских. То, что вы не можете их поделить, это ваши проблемы». Поэтому мы не бедные, не убогие. Мы должны быть конкурентоспособны.

Ведущий: Мы обсудили тему, волнующую большинство товаропроизводителей России. Но больше всего она беспокоит, пожалуй, именно аграриев. По некоторым прогнозам, этот сектор в условиях беспрепятственного притока в нашу страну сельхозпродукции западных фермеров может оказаться в самом сложном положении. Тем приятнее, что за нынешним «круглым столом» преобладал оптимистический настрой. Присутствующие здесь сельхозпроизводители стараются быть конкурентоспособными, немало делают для этого. Достаточно сказать, что ПКФ «Маяк» каждый год осваивает выпуск новых продуктов и успешно продвигает их на внешние рынки. ООО «Донская нива» первым в Ростовской области перешло на прямой посев и уже четыре года выращивает урожай без применения плугов и культиваторов. А кубанские сельхозкооперативы закупают большими партиями средства защиты урожая, семена и ГСМ для КФХ и оптом сбывают выращенную продукцию, что приносит фермерам зримые финансовые выгоды. Исползовать резервы – значит удержаться на плаву в условиях ВТО. Но лучше это делать всё же при государственной поддержке – прозрачной, внятной и доступной каждому аграрию.

Фото Владимира КАРПОВА



У каждого своя правда

Повторные посевы — путь к загниванию

Опыт защиты озимой пшеницы от корневых гнилей

ООО «Победа» Красногвардейского района – крупное сельскохозяйственное предприятие Ставропольского края, имеющее 35 000 га пашни. 60% из них до 2009 года занимала пшеница. При этом повторные посевы пшеницы по пшенице размещались на половине её посевной площади.

Столь плотная концентрация этой культуры привела к осложнению фитосанитарных условий, особенно в отношении корневых гнилей. Современные химические протравители семян практически не оказывают влияния на снижение поражения этими патогенами, о чём свидетельствуют наши многолетние производственные испытания этих препаратов (табл. 1).

Из химических протравителей испытывали Ракзан, Ламадор, Дивидент экстрим, Виал траст, Витавакс, из стимуляторов – Альбит, Гумат калия, Азотовит, Фосфатовит, ЗСС, Биосил и др. Мы пришли к выводу, что в отсутствие головнёвой инфекции химические протравители малоэффективны. Задолго до нас подобные данные были получены и опубликованы известным на Кавказе учёным М.И. Зазимко.

Особенно опасно протравливать семена фунгицидами с ретардантными свойствами при поздних сроках посева. Так, в нашей практике при октябрьском посеве обработка семян Ламадором снизила урожайность почти на 4 ц/га. Этот тезис подтверждают данные проведённого нами лабораторного опыта (табл. 2).

Незначительный, но экономически оправданный эффект мы получали при весенней обработке совместно с гербицидами химическими (Феразим) и биофунгицидами (Псевдобактерин) – соответственно 1,8 и 1,3 ц/га.

Наиболее эффективное подавление корневых гнилей мы наблюдали при допосевном внесении в почву различных биопрепаратов (табл. 3).

Причём, чем длительнее, влажнее и теплее осенний период вегетации, т. е. чем благоприятнее условия для развития патогенных грибов, тем больше эффект. Так, осенью 2010 года вегетация прекратилась в конце декабря, и препараты обеспечили прибавку почти до 20 ц/га. Эффект от действия препаратов можно было наблюдать визуально. На контрольном поле растения полностью полегли и вырывались из почвы мотвилком с остатками корней. На обработанных полях стеблестой не полёг и нормально срезался ножами жатки.

Осень 2011 года была короткой и холодной, а потому эффект – на порядок ниже. По нашему мнению, приёмы борьбы с корневыми гнилями, направленные на растение или семя, оказывают эфемерное воздействие. Основным источником заражения являются патогенные грибы, находящиеся в почве. Подавляя или замещая их полезной микрофлорой, мы тем самым уничтожаем или сводим к минимуму источники заражения. Хороший эффект, по нашим наблюдениям, дают препараты Биовита агро, Глиокладин, которые мы вносим после уборки предшественника под первую или вторую обработку почвы. Под урожай 2013 года биопрепараты до посева озимой пшеницы внесены на площади около 2 тыс. га.

Кроме того, в целях оздоровления фитосанитарной обстановки с 2009 года начали сокращать посеы озимой пшеницы. Под урожай 2013 года посеяно 16 000 га, или 46% от площади пашни, причём повторные посеы практически исключены. В севообороте расширили посеы кукурузы, гороха, рапса.

Валентин ОРЛОВ,

агроном-консультант ООО «Победа», кандидат сельскохозяйственных наук

с. Ладовская Балка, Красногвардейский район, Ставропольский край

Таблица 1
Сравнительная эффективность химических и биологических препаратов для обработки семян, ц/га

Варианты	2009	2010	2011	2012	Средняя
Средний контроль	46,0	43,8	62,9	33,8	46,6
Среднее по хим. протравителям	46,4	42,0	63,8	32,9	46,3
Среднее по стимуляторам	49,0	41,9	66,3	32,5	47,4

Таблица 2
Показатели прорастания семян, обработанных разными препаратами на шестые сутки

Параметр	Варианты			
	Контроль	Ламадор (хим)	Райкат старт (био)	ЗСС (био)
Длина проростков, см	2,9	2,4	2,7	3,2
Всхожесть, %	97	87	90	97

Таблица 3
Эффективность предпосевного применения биопрепаратов в борьбе с корневыми гнилями в производственных опытах, ц/га

Вариант	Предшественник	Урожайность, ц/га	+ к контролю	Клейковина, %
2011 год				
Контроль 1	Рапс	49,4	0	18,2
Контроль 2	Рапс	47,9	0	14,0
Ср. контроль	Рапс	48,6	0	16,1
Компост М	Рапс	60,4	+11,8	17,7
Гумимакс	Рапс	49,2	+0,6	15,8
Биовита агро	Рапс	65,3	+16,7	18,2
Контроль	Рапс	46,4	0	11,7
Компост М	Рапс	60,0	+13,6	15,9
Гумат калия	Рапс	66,7	+19,7	14,2
Гумимакс	Рапс	59,3	+12,9	12,4
Биовита агро	Рапс	63,8	+17,4	15,1
2012 год				
Контроль 1	Горох	28,0		
Контроль 2	Горох	26,9		
Ср. контроль	Горох	27,1		
Глиокладин 1	Горох	39,9		
Глиокладин 2	Горох	32,6		
Ср.глиокладин	Горох	36,1	9,0	
Контроль 1	Рапс	42,7		20,0
Контроль 2	Рапс	47,0		19,0
Контроль3	Рапс	43,5		18,0
Ср. контроль	Рапс	44,4		19,0
Биовита агро	Рапс	50,3		18,2
Биовита агро	Рапс	45,5		20,4
Биовита агро	Рапс	52,7		21,3
Биовита агро	Рапс	45,7		21,4
Биовита агро	Рапс	43,0		22,2
Ср.биовита агро	Рапс	47,4	3,0	20,7
Контроль	Рапс	37,6		18,8
Гумимакс	Рапс	38,6	1,0	20,8

Декан агрономического факультета Донского государственного аграрного университета доктор сельскохозяйственных наук профессор Николай Зеленский помимо чтения лекций и проведения семинаров сам выращивает сельхозкультуры на нескольких сотнях гектаров, совмещая науку и практику. Своими наблюдениями по поводу применения химических средств защиты растений он поделился с читателями «ДК».

Одним махом всех убиваю

Типичная ошибка некоторых агрономов — привязанность к одному-единственному препарату, считает Николай Андреевич. Скажем, прочитал специалист, что гербицид «Ковбой» великолепно истребляет большой перечень сорняков. И начинает применять только его из года в год. Но нет такого гербицида, кроме общеистребительных, который убивал бы все сорняки. Одни от него гибнут, другие — лишь отстают в росте, а третьи — вообще никак не реагируют, поскольку препарат на них не действует. И они сохраняются.

— Что получается? — размышляет профессор Зеленский. — Мы убиваем чувствительные, а оставляем на поле менее чувствительные и нечувствительные к этому гербициду. И создаём им условия. А потом говорим: плохой гербицид.

Николай Андреевич — сторонник баковых смесей, когда в «одном флаконе» подобраны 2-3 препарата, эффективно истребляющих все сорняки данного поля. В этот же «флакон» Зеленский добавляет фунгициды и инсектициды, тем самым одновременно наносит удар по болезням культурного растения и вредителям. — Я работаю с одной фирмой — «Август», — говорит Николай Андреевич. — Почему? У неё обширный спектр относительно

Один «Ковбой» в поле не воин

Когда химпрепараты разочаровывают агронома

недорогих препаратов. Фирма предлагает состав баковых смесей для различных культур. Скажем, у неё есть целый набор, который можно применять на пшенице. При этом в каталоге «Августа» чётко расписано: этот препарат совместим с этим и этим. Что очень важно. Несовместимые препараты коагулируют, образуют хлопья, выпадают в осадок, забивают опрыскиватель.

Совместимость держат в секрете

Можно выбрать любую другую фирму, в том числе именитые «Сингенту», «Дюпон», поясняет Николай Зеленский. Но тогда работать только с препаратами одной из них. Соединять препарат одной фирмы с препаратом другой опасно, предостерегает профессор, поскольку они могут оказаться несовместимы. Сами же фирмы, в том числе и «Август», держат в секрете информацию о совместимости своих препаратов с препаратами конкурентов.

Когда покупаешь средства защиты у случайных продавцов, велика вероятность нарваться на китайские подделки под известные фирмы, изготовленные вручную в каком-нибудь сарае, напоминает Николай Андреевич. Но даже с проверенным поставщиком лучше подстраховаться.

— Своим коллегам — руководи-

телям хозяйств я рекомендую: вот взяли вы у фирмы тонну препарата «Торнадо». Одну канистрочку оставьте. Не распечатайте её, — предлагает Николай Андреевич. — Вдруг появляются проблемы: обработали, а гербицид не оказал нужного действия. На каждой канистре у «Августа» есть номер партии и дата изготовления. Приглашайте представителя фирмы. Покажите канистру пустую и канистру закрытую: «Ваш препарат плохой». Они актируют. Затем можно направить канистру в независимую лабораторию. Фирма имеет сертификат качества на партию. И несёт за это ответственность. Лаборатория установит, соответствует ли препарат сертификату.

Грязная вода — деньги на ветер

Чаще виноваты сельхозпроизводители: нарушили технологию. Николай Зеленский полагает, что самая распространённая причина таких проколов — невнимательность. В инструкции к препарату написано, при каких условиях его применять. В безветренную погоду, чтобы не было сноса. Температура — не выше, допустим, +25. И самое главное — качество воды.

— Ни в коем случае не брать из водоёмов, — категоричен Зеленский. — Потому что когда закачиваем насосом, то попадают частицы ила. Эта грязь коагулирует

с препаратом и забивает на себя действующее вещество. Мало того что от этого забивается опрыскиватель. На растение попадает 5% препарата вместо положенных 20%. И он не работает.

Учёный вспоминает поучительный случай применения протравителя семян «Виал ТрасТ». В одном из хозяйств по наводке Зеленского использовали его, а затем звонят профессору и возмущаются: мы по вашему совету обработали, а он не прилипает к семенам. Действительно, весь препарат, он красного цвета, после протравливания ячменя остался в складе на земле. Причина выяснилась, когда работники хозяйства рассказали все подробности. Оказывается, поначалу всё было хорошо. Основную партию семян успешно протравили, препарат хорошо закрепился на зёрнах ячменя. Но семян не хватало, поскольку потребовалось пересевать погибшее поле озимой пшеницы. За неимением другого материала в хозяйстве решили засеять дополнительный клин фуражным ячменём, который впопыхах завезли на склад без очистки — в пыли, растительных остатках. Препарат на пыли и осел вниз. А зерно осталось чистым. Словом, внимательно следуйте инструкции — и будете с урожаем, подытоживает Николай Зеленский.

Владимир ПОНОМАРЁВ





Линейку «Ростсельмаш» пополнили грабли

В январе с конвейера завода «Ростсельмаш» сошла новая продукция — грабли колёсно-пальцевые ГКП-600, сообщила пресс-служба предприятия. Их можно использовать при уборке высокоурожайных сеяных и естественных сенокосов с ровным рельефом или уклоном до 6 градусов при влажности трав до 70%. Отличительная особенность колёсно-пальцевых граблей — многофункциональность, отмечают в компании. Они могут выполнять сразу несколько видов полевых работ: сгребание массы из прокоса в валок, оборачивание валков, ворошение массы в прокосе.

У колёсно-пальцевых граблей новой модификации оптимальная ширина захвата — 6 м, как и у большинства кормоуборочной отечественной и импортной техники. Производительность граблей за час основного времени составляет 6 га. Грабли агрегируются с тракторами тягового класса 1,4, которые широко применяются в крестьянско-фермерских хозяйствах.

Остаётся добавить, что «Ростсельмаш» уже выпускает три модификации граблей: роторные навесные Kolibri (производительность — до 5,4 га/ч, ширина захвата — 4,7 м); двухроторные прицепные Kolibri Duo (производительность — до 8 га/ч, ширина захвата — 6,9...7,7 м); роторные навесные Kolibri Mini (производительность — до 4,2 га/ч, ширина захвата — 3,5 м).

«Беларусы» собирают в Саратовской области

На предприятии «Агротехснаб» Саратовской области открыт цех по сборке энергонасыщенных тракторов «Беларус 3522», сообщила пресс-служба губернатора региона. Первым покупателем этой техники стал фермер Александр Кузьмин из села Сосновка Балтайского района. Ключи от трактора ему вручил губернатор Валерий Радаев. Планируется, что «Агротехснаб» выпустит в этом году около 100 белорусских тракторов. Сейчас их собирают из комплектов, присылаемых из Беларуси. Однако саратовские производители готовы самостоятельно выпускать ряд необходимых деталей. По словам министра сельского хозяйства области Ивана Бабошкина, перед производством стоит задача довести уровень локализации тракторов до 30%, чтобы войти в программу «Росагролизинга». Кроме того, на саратовском предприятии на каждый трактор при сборке устанавливается навигационная система ГЛОНАСС, что позволит сельхозпроизводителям оперативно отслеживать работу своей техники на полях.

«Агротехснаб» также планирует расширить линейку собираемых тракторов, для чего готовится заключить договор о сборке других

моделей Минского завода.

— Нам предстоит большое обновление парка техники, и поэтому нужно выбрать оптимальные модели тракторов. Сегодня изношенность техники у сельхозпроизводителей достигает 60%. Потому нам вдвойне выгодно иметь такие производства на своей территории, — подчеркнул губернатор Радаев. Сотрудничество Саратовской области с производителями тракторов не ограничивается только минским заводом. В настоящее время обсуждается возможность создания на территории региона совместного производства с представителями Кировского завода (г. Санкт-Петербург).



Первый гусеничный российский трактор прошёл испытания

В течение 2012 года первый российский гусеничный трактор тягового класса 6 «АГРОМАШ-Руслан» прошёл испытания на базе ФГБУ «Поволжская МИС» в условиях интенсивной эксплуатации. Предназначенный для выполнения широкого комплекса работ — от предпосевной обработки почвы, культивации и сева до внесения удобрений, — «АГРОМАШ-Руслан» показал, что треугольная форма обвода гусениц трактора позволяет эффективно работать с тяжёлыми навесными и прицепными орудиями без дополнительного расположения центра тяжести. «АГРОМАШ-Руслан» оснащён двигателем номинальной мощности 246 кВт (335 л. с.) и имеет эксплуатационную массу — 14 670 кг. Основная комплектация трактора предусматривает установку шестцилиндрового рядного двигателя фирмы CUMMINS модели QSM11C330 объёмом 10,8, электронной системой управления подачей топлива, турбонаддувом, охладителем наддувочного воздуха типа «воздух-воздух», удельным расходом топлива при номинальной мощности 227 г/кВт·ч (167 г/лс·ч.) и расходом масла на угар не более 0,2% от расхода топлива. Электронная система управления двигателем QUANTUM содержит электронные системы впрыска топлива, диагностики и защиты двигателя. Двигатель имеет сертификат, по нормам выброса вредных веществ отвечающий требованиям EU STAGE III CARB TIER 3. Трансмиссия трактора «АГРОМАШ-Руслан» позволяет переключать передачи на ходу без разрыва потока мощности во всём диапазоне скоростей.

В ходе испытаний было установлено, что «АГРОМАШ-Руслан» вполне может заменить колёсные аналоги, поскольку он способен агрегироваться со всем шлейфом навесного оборудования для колёсных машин аналогичного тягового класса. Использование резинотросовой гусеницы позволяет трактору двигаться по асфальтированным дорогам со скоростью до 30 км/ч. Кроме того, к преимуществам машины относительно колёсных

аналогов можно добавить меньшее давление на почву и минимальный радиус разворота.



«Беларус» для рисового поля

На базе трактора «Беларус-321» специалисты Бобруйского завода тракторных деталей и агрегатов разработали новую модификацию — «Беларус-320Р», предназначенную для работы на рисовых полях. Модифицированный трактор отличается от предшественника повышенными тягово-сцепными свойствами и проходимостью. Он выполнен по колёсной схеме 4x4 и имеет полурамную конструкцию остова. Двигатель — дизельный 3-цилиндровый с рядным расположением цилиндров. Ходовая система нового трактора использует пневматические шины увеличенного диаметра (посадочный диаметр — 24 дюйма) низкого давления. В результате дорожный просвет, по сравнению с трактором «Беларус-321», увеличен почти в 1,5 раза, сообщили на предприятии. В нынешнем году новый трактор с комплектом навесного и прицепного оборудования белорусского производства (фреза, борона, плуг и самосвальная полуприцеп) пройдёт испытания на рисовых чеках Вьетнама с целью адаптации к тамошним условиям. Бобруйские тракторостроители стремятся закрепиться на рынках стран Азии.

Зерновые комбайны будут выпускать в Санкт-Петербурге

ОАО «Кировский завод» и Same Deutz-Fahr подписали договор о создании совместного предприятия по производству сельскохозяйственной техники. Вновь образованная компания — Same Deutz-Fahr Kirovets — будет специализироваться на изготовлении преимущественно сельскохозяйственных тракторов мощностью от 70 до 270 л. с. и комбайнов мощностью от 220 до 360 л. с. В частности, организация наладит выпуск тракторов таких моделей, как Agrotrac 150, Agrotron 165.7, Agrotron L720, Agrotron X720, а также зерноуборочных комбайнов модельного ряда Deutz-Fahr. Продукция совместного предприятия выйдет на рынок под брендом Deutz-Fahr Kirovets. Производственные мощности и штаб-квартира российско-итальянской компании разместятся на территории Кировского завода в Санкт-Петербурге. Согласно условиям договора, Кировский завод и Same Deutz-Fahr будут владеть равными долями в уставном капитале новой компании. Целью запуска проекта стороны назвали вывод на российский рынок новой высококонкурентоспособной — как по качеству, так и по цене — сельскохозяйственной техники. Полностью процесс создания совместного предприятия будет завершён до конца марта 2013 года.



СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР

8-928-606-91-91,
(86359) 4-04-63, 4-04-62

ООО «Электротехника»
347740, РО, г. Зерноград,
пер. Западный, 15 д.
electexn@mail.ru
www.ooelteh.ru

УСТАНОВКА СИСТЕМ КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ НА АВТО- И СЕЛЬХОЗТЕХНИКУ

АВТОРИЗОВАННЫЙ СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР TERRION

- ✓ Сервисное обслуживание кондиционеров авто- и сельхозтехники.
- ✓ Капитальный ремонт гидравлики, электрооборудования, кондиционера и ГСТ ДОН-1500 А, Б.
- ✓ Ремонт электрооборудования авто- и сельхозтехники.
- ✓ Ремонт генераторов и стартеров авто- и сельхозтехники.
- ✓ Ремонт КПП: К-700, Т-150, CASE, New Holland, Buhler, Terrion.
- ✓ Ремонт и компьютерная диагностика CASE, New Holland, Buhler, Terrion.
- ✓ Ремонт АКПП, двигателя, моста, ходовая CASE, New Holland, Buhler, Terrion.
- ✓ Оригинальные зап. части CASE, New Holland, Buhler, Terrion.
- ✓ Капремонт зерноуборочных комбайнов ДОН-1500 А, Б.



«КЛАСС»

Зерноочистительные машины

Компания
Лучших
Аэродинамических
Сепараторов
Семян

Самопередвижные



Стационарные



Модульный ЗАВ «КЛАСС»



Вам предлагается многофункциональная аэродинамическая зерноочистительная машина «КЛАСС». Исключительной особенностью данной машины является способность разделять исходный материал (пшеницу, горох, ячмень, люцерну, горох и т.д.) по удельному весу с учетом размера и состояния поверхности.

Зерноочистительные машины «КЛАСС» изготавливаются:

- самопередвижными, для работы на току, на складах и ангарах, производительностью от 10 до 50 т/час;
- стационарными, для установки на ЗАВ, производительностью от 25 до 50 т/час.

«КЛАСС», являясь производителем, берет на себя обязательства по гарантийному обслуживанию в течение 3 лет и постгарантийному на весь срок эксплуатации.

**Поставка, монтаж и ремонт зерноочистительной техники
г. Ростов-на-Дону, т. 8 (863) 244-45-12**

profi
MACHINERY FOR PROFESSIONELLE ADAPTIONEN

John Deere DirectDrive:

Смена поколений

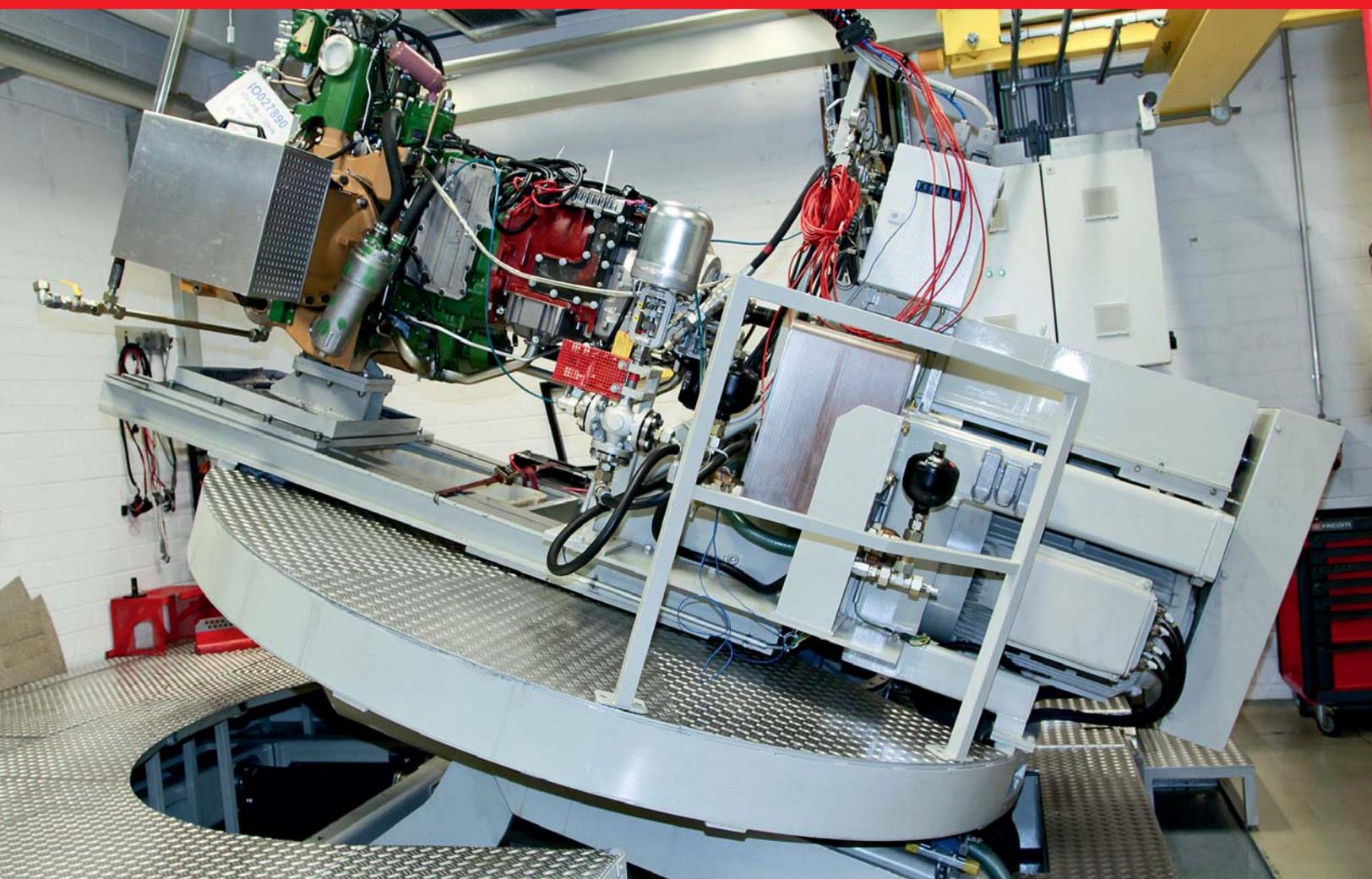
Бесступенчатая коробка передач PowerQuad существует уже 20 лет, и за все это время ее производство составило более 500 000 единиц. Но так как наряду с бесступенчатыми КПП все большей популярностью у аграриев пользуются и механические коробки с автоматическим переключением групп, компании John Deere пришлось заняться и этим вопросом. При этом инженеры из Мангейма решили не останавливаться на механической коробке с „роботизированным“ переключением групп, и в 2005 году начали проект под названием „DPT“ (Dual Path Transmission – двухпоточная коробка передач).

Прежде чем начнется серийное производство новой коробки передач, ее предсерийная версия проходит испытания на многочисленных испытательных стендах John Deere в Мангейме, на которых при экстремальных условиях симулируется несколько „жизней“ трактора. Фотографии: Х. Вильмер.

Старшему поколению понятие „двойное сцепление“ знакомо по отдельному управлению приводом ВОМ и трансмиссии в тракторах. С появлением коробки передач DirectDrive новая тенденция автомобильной индустрии впервые нашла свое отражение и в тракторах John Deere.



Техники-испытатели могут воспроизвести любую практическую ситуацию на трехмерном испытательном стенде. Температура, число оборотов и частота вращения при этом записываются.





В „камере пыток“ не только КПД, но и весь трактор подвергается экстремальным нагрузкам.

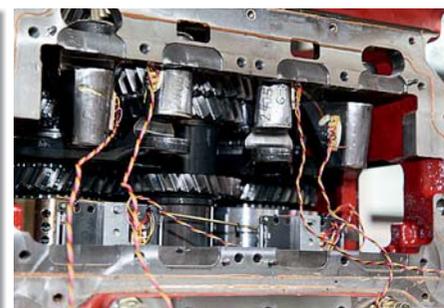
В 2010 году началось производство первых предсерийных машин для испытаний на длительность срока эксплуатации. Работая в экстремальных условиях, как на испытательных стендах, так и на практике этим тракторам приходилось выдерживать большие нагрузки, которые в общей сумме превышают срок эксплуатации одного трактора. Убедительным, по заявлениям John Deere, является и КПД: во время измерений, проводимых производителем, с Direct

Drive этот показатель (относительно всего транспортного средства) был на 4% выше, чем у таких же тракторов с бесступенчатой коробкой передач. Целью создания данной двухпоточной коробки передач является комбинирование более высокого КПД механической коробки передач с ходовым комфортом бесступенчатой коробки. В течение нескольких лет около 100 сотрудников отделов конструирования, электрооборудования, программного обеспечения и испытаний были задействованы в данных разработках в Мангейме. Кроме того, были привлечены эксперты из других стран, в которых John Deere имеет свои производственные площадки, например из США и Индии. Таким образом, в 2007 году была реализована первая „виртуальная“ конструкция, а через год вышел первый „движущийся“ прототип.

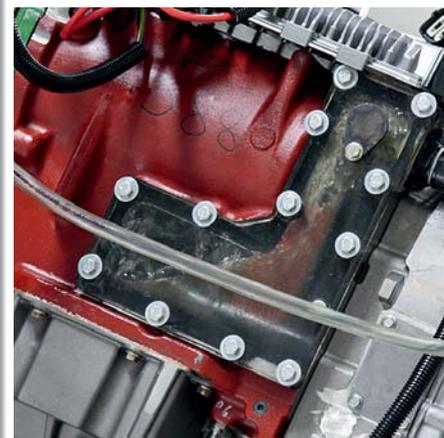
этой коробки передач (относительно всего транспортного средства) был на 4% выше, чем у таких же тракторов с бесступенчатой коробкой передач.

Как сообщает производитель, это обеспечивает снижение специфического расхода топлива в среднем на 10 г/кВтч тяговой мощности. Кроме того, модульная конструкция новой коробки передач открывает возможности для дальнейших разработок. К таковым относится, прежде всего, вовлечение электрического привода в „гибридизацию“ коробки передач.

Нас же в настоящий момент интересует мнение аграриев относительно сегодняшней формы данной коробки



Сенсорная техника продумана до мелочей: каждая деталь соединена кабелем, чтобы во время испытаний получить как можно больше информации.



Через „окошко“ в кожухе можно наблюдать за тем, что происходит внутри. Для достижения высокого КПД и при этом длительного срока службы основным вопросом является оптимальная подача смазки.

передач. Так как, согласно John Deere, автоматическая коробка передач PowerQuad и в дальнейшем будет пользоваться большим спросом во всем мире, то производство новой КПП только через несколько лет сможет перешагнуть миллионную границу. Высокая цель для следующего поколения коробок передач!

Так функционирует DirectDrive

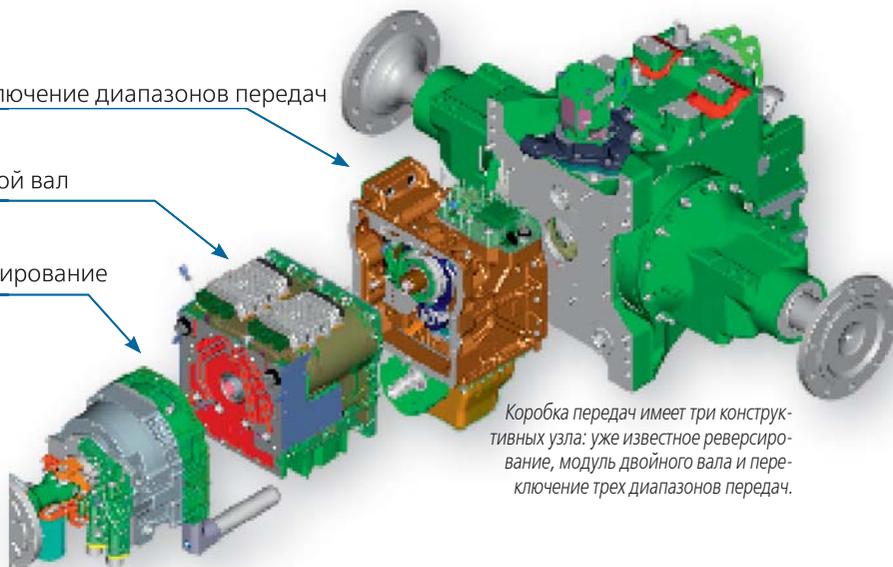
Коробка переключения передач DirectDrive состоит из трех узлов. Сердцем является так называемый модуль двойного вала с восемью передачами и двумя муфтами. Согласованность этого „двойного вала“ делает возможным смену всех передач под нагрузкой без разрыва потока мощности. При этом открывается только один диск (вместо привычных 6 или 8) – потери тяги, соответственно, уменьшаются.

Перед модулем двойного вала находится переключаемое под нагрузкой реверсирование, которое уже 100000 раз зарекомендовало себя в коробке

Переключение диапазонов передач

Двойной вал

Реверсирование



Коробка передач имеет три конструктивных узла: уже известное реверсирование, модуль двойного вала и переключение трех диапазонов передач.

PowrQuad. За этим модулем расположено переключение трех диапазонов передач (см. таблицу „Ступень-скорость движения“): „А“ (от 2,7 до 10,8 км/ч), „В“ (от 5,4 до 21,5 км/ч) и „С“ (40 км/ч – при 1 538 об/мин или 50 км/ч – при 1 608 об/мин).

Переключаются передачи и диапазоны хода посредством электромагнитических соленоидов, которые до сих пор были известны только по автомобилям из гонок „Формула-1“. Преимуществами по сравнению с гидравлически переключаемыми исполнительными механизмами (кроме распознавания позиции без сенсора) являются быстрота переключений передач, более гибкое регулирование и, особенно, независимость от температуры.

Соленоид передвигает вилку переключения на одном валу и обеспечивает таким образом динамически связанное соединение между соответствующей шестерней и приводным валом. В заключение в модуле двойного вала открывается одно сцепление, и одновременно закрывается другое – включена следующая передача. Этот процесс смены между чет-

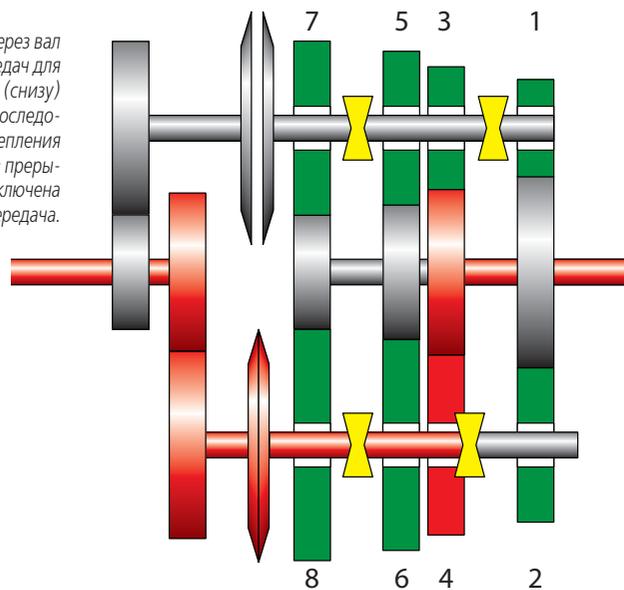
Ступень-скорость движения

Конечная скорость при номинальном числе оборотов

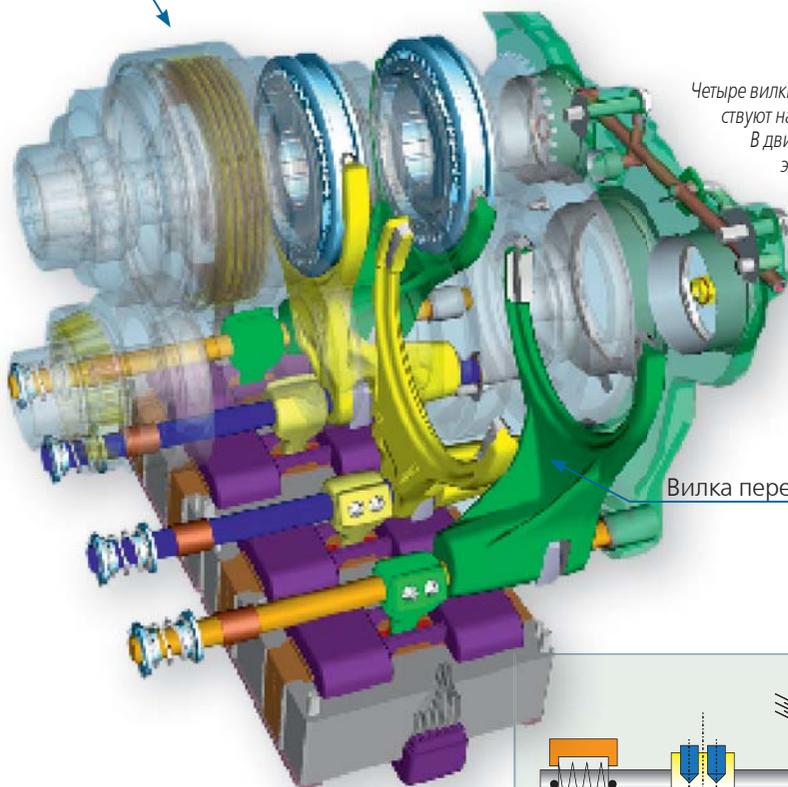
Группа	А	В	С (версия „40/50 км/ч“)
1-я ступень	2,7	5,4	13,8/16,5 км/ч
2-я ступень	3,3	6,6	16,7/20,0 км/ч
3-я ступень	4,1	8,1	20,5/24,5 км/ч
4-я ступень	4,9	9,8	24,9/29,7 км/ч
5-я ступень	6,0	12,0	30,4/36,4 км/ч
6-я ступень	7,3	14,5	36,9/44,1 км/ч
7-я ступень	8,9	17,7	45,1/53,9 км/ч
8-я ступень	10,8	21,5	(54,6/65,3 км/ч) ¹⁾

¹⁾ 40 км/ч при 1538 об/мин, 50 км/ч при 1608 об/мин

От двигателя силовой поток идет через вал управления переключением передач для нечетных (сверху) и четных ступеней (снизу) к коробке передач диапазонов. Так последовательно за счет смены двойного сцепления происходит переключение передач без прерывания потока мощности. На графике включена четвертая передача.



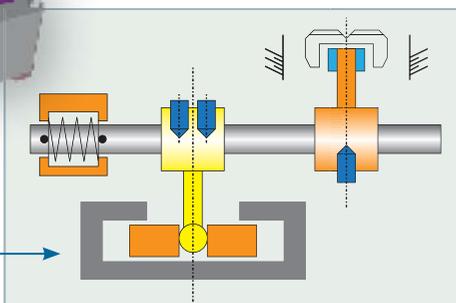
Сцепление



Четыре вилки переключения задействуют на двух валах 8 передач. В движение они приводятся электромагнитическими солеоидами (внизу).

Вилка переключения

Соленоид



ными передачами на одном валу и нечетными передачами на другом валу повторяется, пока не включатся все 8 передач.

Благодаря равномерному размещению передач, скачки скорости практически всегда составляют 22%. Вместе с молниеносной сменой передач в практических условиях процесс переключения даже под нагрузкой почти неощутим. Электромагнитические соленоиды также находятся и в передачах коробки переключения.

Здесь три передачи переключаются через синхронизаторы. При этом открыто или главное сцепление в реверсировании и/или обе муфты в модуле двойного вала. Это означает, что силовой поток ненадолго прерывается, что под нагрузкой, конечно, ощутимо.

По причине широкого выбора скоростей в диапазоне передач, смена передач при работе на поле не требуется. Только при движении по дороге необходимо переключиться с группы „В“ на „С“.

Х. Вильмер

Драйв-репортаж о тракторе 6R DirectDrive от John Deere:

Ступенчатая против бесступенчатой

Если при упоминании термина „двойное сцепление“ вы первым делом думаете о разделенном управлении привода и ВОМа – вы ошибаетесь. Разрабатывая коробку передач DirectDrive с двойным сцеплением, инженеры фирмы John Deere старались объединить комфортабельность бесступенчатой трансмиссии с высоким КПД механической коробки переключения.

Ответ на вопрос о КПД мы, конечно, еще дадим при детальном испытании трактора, которое надеемся провести в ближайшее время. А вот первое впечатление о комфорте движения

С новым DirectDrive – коробкой передач с двойным сцеплением с восемью переключаемыми под нагрузкой ступенями и тремя диапазонами передач, фирма John Deere собирается задать новый тон на рынке. Фотографии: X. В.

DirectDrive – так называется новая коробка передач с двойным сцеплением от фирмы John Deere. В чем этот механизм с восемью ступенями переключения и тремя диапазонами движения планирует превзойти бесступенчатую коробку передач – в нашем первом драйв-репортаже о тракторе 6210R.

мы уже смогли получить на территории завода John Deere в городе Брухзал, Германия.

В терминале CommandCenter водитель имеет возможность провести предварительные настройки. К ним относится настройка „передачи трогания с места“, а также момента включения под нагрузкой или в области частичной нагрузки. В качестве альтернативы можно активировать автоматическую функцию, при которой система контроля двигателя и коробки передач автоматически оптимизирует

все настройки, особенно при работе ВОМа.

На подлокотнике нажатием кнопки можно выбирать группы или диапазоны передач „А“, „В“ или „В/С“. При этом в группу „А“ входит диапазон скорости от 2,7 до 10,8 км/ч, а в „В“ –

Диапазоны движения легко меняются нажатием кнопки, а в группе „В/С“ – автоматически. 8 ступеней можно переключать рычагом. Если же он уставлен в режиме Auto, то весь процесс переключения проходит автоматически. Максимальная скорость движения устанавливается колесиком...





... а диоды показывают значение на тахометре. Кроме того, слева можно узнать, какой диапазон передач и какая ступень в данный момент выбраны. 50 км/ч – и всего 1 600 оборотов!

от 5,4 до 21,5 км/ч. Группа „С“, хоть и начинается с 16,5 км/ч, но если активна группа „В/С“, то возможно переключение с „В1“ до „С8“. При этом можно развивать скорость до 40 км/ч при 1538 об/мин (в частности, 50 км/ч при 1 608 об/мин). Поэтому большинство повседневных работ может выполняться в диапазоне „В/С“ с его восемью передачами.

Кроме трех кнопок для диапазонов движения, имеется также известный по бесступенчатым моделям тракторов Auto-Powr рычаг со встроенным колесиком настройки. Благодаря этому колесику, в моделях DirectDrive тоже можно настраивать желаемую максимальную скорость движения. И тогда остается только выбрать направление движения рычагом реверса и можно приступать к работе!

При ускорении двойное сцепление практически незаметно меняет ступени переключения (даже в тракторе с 20-тонным прицепом). Все выглядит иначе при смене (тоже автоматической) диапазонов скоростей. И это понятно, ведь здесь не предусмотрено автоматическое переключение при изменении нагрузки во время движения. Другими словами, при синхронизированном переключении групп диапазонов скоростей наблюдается разрыв потока мощности. При ускорении и переключении на более высокую передачу это хотя и ощутимо, но не проблематично. Инженеры John Deere намерены сократить время переключения при работах на склоне и переключении под нагрузкой на более низкую передачу еще до выхода DirectDrive в серию, чтобы не было проблем с долгим прерыванием потока мощности.

Во время движения двигатель и коробка передач действительно автоматически регулируют оптимальное соотношение числа оборотов и передач – как и в случае с бесступенчатой коробкой передач. Однако из-за скачков передач (хоть и равномерных) в размере 22% большей точности достичь не удается.

В отличие от AutoPowr, у моделей DirectDrive для любого диапазона передач можно предварительно выбрать скорость движения в темпостате. Не хватает только устройства для запоминания числа оборотов двигателя.

К серийному выпуску планируется создать возможность программирования второй скорости трогания с места, чтобы в терминале можно было быстро перейти от одной сохраненной информации к другой. Это важно при выполнении всех видов работ, при которых вес прицепа то увеличивается, то уменьшается (цистерна для жидкого навоза, самозагружающий прицеп и т.д.). Во-первых, таким образом удастся избежать глушения двигателя трактора (что в отличие от

от бесступенчатой коробки передач иногда происходит). Во-вторых, исключается ненужный процесс переключения, так как коробка передач переключается последовательно, даже если используется функция рычага „плюс/минус“ в подлокотнике. Это означает, что ступени не перескакиваются. При смене диапазона движения подключается так называемая функция Speedmatching, которая обеспечивает автоматическое включение подходящей передачи к той или иной скорости движения.

Дальнейшие подробности вкратце:

- Соотношение скоростей „вперед“ и „назад“ можно выбирать в терминале от „-1“ до „+1“.
- Понижающей передачи у КПП DirectDrive не существует. Самая низкая скорость при номинальной частоте вращения составляет 2,7 км/ч.
- Задним ходом трактор движется с максимальной скоростью 30 км/ч („С4“ – у тракторов в версии 50 км/ч, „С5“ – в версии 40 км/ч).
- На выбор имеется три числа оборотов ВОМа: 540/540E/1000 или 540E/1000/1000E, которые удобно меняются нажатием кнопки.
- Коробка передач и гидравлическая система имеют запас масла в 75 л, которые необходимо менять каждые 1 500 часов. Максимально забираемое количество масла составляет 55 л.
- DirectDrive уже сейчас предлагается для моделей 6R: от 6140R до 6210R

Остается подытожить: новая система DirectDrive от фирмы John Deere имеет 8 передач, которые благодаря технологии двойного сцепления предлагают неизвестный до сих пор комфорт переключения. К тому же стоит учесть полноценную систему контроля работы двигателя и коробки передач с регулируемой максимальной скоростью движения, уменьшением числа вращения в диапазоне частичной нагрузки и регулировку нижнего предела нагрузки. Это – преимущества, которые, как правило, имеют только бесступенчатые трактора. Однако при смене трех диапазонов движения водителю становится ясно, что даже с DirectDrive он как и прежде ведет трактор с механической коробкой передач. Именно поэтому нас очень интересует вопрос, как эта коробка передач покажет себя на практике и на испытательном стенде, ведь она ненамного дешевле известной бесступенчатой AutoPowr.

Х. В.



Если в терминале CommandCenter активирована автоматика, то все регулировки коробки передач, такие как момент переключения, осуществляются автоматически.



Однако водитель может и сам настраивать предельную нагрузку, а также снижение числа оборотов в диапазоне частичной нагрузки.



Кроме того, существует возможность регулирования соотношения „вперед“/„назад“, а также программирования скорости при трогании с места в диапазоне передач „В/С“.

В новом стандарте

«Автоприцеп-КАМАЗ» представил обновленную модель автопоезда-зерновоза СЗАП-6385+83053

Традиционно завод ОАО «Автоприцеп-КАМАЗ» демонстрирует ряд новинок прицепной техники на рынке коммерческого транспорта. Среди них – обновленная модель автопоезда-зерновоза СЗАП-6385+83053.

Конструкторским бюро завода в выпускаемую модель было внесено несколько важных изменений и доработок. Главный конструктор Владимир Синкевич отметил: «Принципиальной доработке подверглись в первую очередь характеристики, позволяющие упростить обслуживание техники, продлить срок её службы без изменения рыночной стоимости». Это, несомненно, привлекательно для рынка.

Автопоезд приобрёл новое исполнение бортов. Обновлённый профиль упрощает ежедневное обслуживание техники и выгодно отличает обновлённую модель от предшественника более лёгким визуальным исполнением.

Кроме визуальной изменение конструкции профиля имеет и сугубо практическую сторону. Обновлённая платформа сборно-разборная, соединения стоек с бортами и основанием платформы обеспечивают болтовые соединения.

Еще одним немаловажным и практическим нововведением СЗАП-6385+83053 стала изменяемая высота бортов.

Складные надставные борта позволяют быстро и просто изменять габаритную высоту зерновоза с 2 900 до 3 100 мм с одновременным увеличением объема загрузочного пространства на целых 4 м³.

Жёсткость платформы обеспечивает диагональными цепными растяжками, натягиваемыми при помощи винтовых талрепов. Растяжки служат для усиления конструкции платформы. Усилен также каркас полога: продольные доски предотвращают провис полога в дождливую погоду, не позволяют скапливаться воде.

Непосредственно сам полог обслуживать стало проще и удобнее. Для этого зерновоз оборудовали откидной площадкой с поручнями безопасности. Для удобного доступа к узлам и деталям при обслуживании платформы прицепа на дышло теперь располагается рабочая площадка.

Рабочие характеристики автопоезда-зерновоза тоже претерпели изменения. Теперь благодаря откидному верхнему заднему борту загрузку зерновоза на токах можно производить при помощи



зернометов. А укомплектование автопоезда по запросу заказчика бескамерной шиной позволит увеличить грузоподъемность техники.

Как уже отметили потребители, обновленные характеристики добавили привычному на «зерновом юге» автопоезду «рыночной привлекательности»: улучшения и усовершенствования при сохранении стоимости.

Преимущества

1. Складные надставные борта позволяют быстро и просто изменять габаритную высоту зерновоза с 2900 до 3100 мм с одновременным увеличением объема загрузочного пространства на 4 м³
2. Усиление каркаса полога продольными досками
3. Диагональные цепные растяжки обеспечивают жёсткость платформы
4. Сборно-разборная платформа
5. Откидная площадка для обслуживания полога
6. Откидной верхний задний борт для загрузки зерномётами

355044, Россия, г. Ставрополь,
пр. Кулакова, 18
Отдел продаж: (8652) 56-03-14,
факс: (8652) 56-03-12
Отдел маркетинга: (8652) 39-73-09
E-mail: mail@szap.ru,
market1.szap@gmail.com



Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kan@krestianin.biz



Совмещение или совместительство

Я работаю в сельхозпредприятии инженером энергохозяйства и совмещаю эту работу с обслуживанием доильных аппаратов. Руководитель сказал, что у меня должно быть оформлено не совмещение, а совместительство, чтобы на всю зарплату шли пенсионные взносы. А есть ли разница?

С. ИГУМНОВ, kigtiv_71@inbox.com

Совмещение профессий – это когда работник выполняет обязанности по двум профессиям, но делает это в течение обычного рабочего дня. Внутреннее совместительство – когда вторую работу выполняют в свободное время. Например, если по основной должности рабочий день составляет 8 часов, то при совмещении профессий всего 8 и приходится работать, а при внутреннем совместительстве – ещё до 4 часов в день. Есть разница и в оформлении кадровых документов. Для совмещения составляют дополнительное соглашение, а для совместительства – отдельный трудовой договор.

А вот страховые взносы и НДФЛ начисляют совершенно одинаково для обоих вариантов оформления. Скорее всего, начальству просто хочется увеличить ваш рабочий день.

Площадь участка для ЛПХ ограничена

Здравствуйте, Николай Алексеевич!

В 2010-2011 годах я купил 13 участков земли сельскохозяйственного назначения для ведения личного подсобного хозяйства. 13 участков составляют общую площадь 12,1 га, у них смежные границы. Я хочу их объединить. В юстиции мне сказали, что в случае объединения этих участков у них изменится категория с ведения личного подсобного хозяйства на категорию для сельскохозяйственного производства. Правы ли они?

Михаил МОКАНУ, <tokanu72@mail.ru>

Ответили вам правильно. В соответствии с п. 5 ст. 4 Федерального закона о ЛПХ максимальный размер общей площади земельных участков, которые могут находиться одновременно на праве собственности и (или) ином праве у граждан, ведущих личное подсобное хозяйство, устанавливается в размере 0,5 га. Он может быть увеличен законом субъекта Российской Федерации, но не более чем в пять раз. Например, в Ростовской области он равен 1 га. В Краснодарском крае – от 1,5 до 3 га в зависимости от вида деятельности ЛПХ. В Ставропольском крае – 1,5 га.

КФХ-ИП не помогут с зерноскладом

Уважаемый Николай Алексеевич! У нас семейное крестьянское хозяйство без образования юридического лица, т. е. ИП (КФХ) Ковалёв В.М., состоящее из 5 человек, имеем пашни 750 га и пастбищ 400 га. 350 га пашни в собственности, остальная земля в аренде. Областной минсельхоз отказал нам в приёме документов на субсидирование процентной ставки по кредиту на строительство склада для хранения зерновых. Правы они или нет?

Владимир Михайлович КОВАЛЁВ

Постановление правительства РФ № 90 от 04.02.2009 действительно говорит о субсидиях на инвестиционные кредиты только организациям, поэтому позицию минсельхоза не опоришь. Это ещё один недостаток ИП как формы фермерского хозяйства.

Страховые взносы удвоены для всех ИП

Уважаемый Николай Алексеевич! В ДК № 11 за 2012 год вы написали, что увеличение страховых платежей предусмотрено только для ИП, имеющих наёмных работников. Я в одиночку занимаюсь заготовкой кормов. Открыл ИП, чтобы платить взносы и не быть обузой обществу. Какие взносы мне платить?

Сергей ПОЛЬНИКОВ, zaovoshod@mail.ru

К сожалению, в окончательной редакции поправки по страховым взносам приняты так, что сумма в ПФР удвоена для всех ИП, даже не имеющих наёмных работников. Однако по новым правилам ИП-одиночка может сэкономить, если будет работать на упрощённой системе налогообложения в варианте 6% от доходов. Тогда сколько бы страховых взносов он не уплатил, они полностью будут приняты к зачёту при уплате соответствующего единого налога.

Конкретно, заплатив за год положенные 35 665 рублей фиксированных страховых взносов, такой ИП вовсе не будет платить единый налог, пока его годовой доход не превысит 594 417 рублей. Отметим, что для ИП на ЕСХН или на «упрощёнке» с объектом налогообложения «доходы минус расходы» такого зачёта нет.

Аналогичный зачёт уплаченных страховых взносов при уплате единого налога действует и для ИП-одиночек на ЕНВД. Если же у ИП есть наёмные работники, то путём зачёта страховых взносов единый налог можно уменьшить не более чем на 50%.

Задуматься над выбором системы налогообложения полезно заранее. Законодатели предполагают и далее увеличивать фиксированные страховые взносы по сравнению с прошлыми годами: в 2,5 раза в 2014 году и в 3 раза в 2015-м.

Физлицо не уменьшает НДФЛ за счёт других налогов

Моя семья сдаёт хозяйству в аренду земельные паи, с нас удерживают НДФЛ. Ещё мы платим земельный налог. Хозяйство свой земельный налог тоже платит, но использует его для уменьшения ЕСХН. А почему мы не уменьшаем НДФЛ за счёт своего земельного налога?

О.Р. КАБАКОВ, Ставропольский край

Можно было бы уменьшить облагаемый НДФЛ доход на сумму уплаченного земельного налога, если бы каждый арендодатель был индивидуальным предпринимателем. Для физических лиц такое уменьшение Налоговым кодексом не предусмотрено. Единственный способ уменьшить НДФЛ – воспользоваться стандартными налоговыми вычетами, если у членов семьи есть на них право и они не предоставлены в другом месте. Кроме того, по окончании года, представив налоговую декларацию, можно вернуть НДФЛ с помощью имущественных и социальных вычетов, если в течение года у вас были расходы на приобретение жилья, оплату лечения или обучения.



ООО "ДАР"

АНГАРЫ

• изготовление • монтаж
• проектирование

Тел.: 8-952-877-1777, 8-918-633-35-95,
(86195) 3-65-68. www.dar23.ru

Продается либо сдается в аренду ОРОШАЕМАЯ ПАШНЯ площадью от 20 до 200 га, имеющая наилучшие в Семикаракорском районе характеристики, обусловленные месторасположением, особенностями функционирования оросительной системы, высоким балом качества почвенного плодородия.

Расположение: г. Семикаракорск, РО, федеральная трасса Ростов-Волгодонск. Цены договорные. Имеются условия для дальнейшего значительного увеличения площадей.

Тел.: 8-961-291-46-60

Новые налоговые льготы для сельхозпроизводителей

На основании пункта 14.1 статьи 217 Налогового кодекса с 1 января 2013 года освобождаются от налогообложения НДФЛ суммы, полученные главами крестьянских (фермерских) хозяйств за счёт средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в виде грантов на создание и развитие крестьянского фермерского хозяйства, единовременной помощи на бытовое обустройство начинающего фермера, грантов на развитие семейной животноводческой фермы. В соответствии с пунктом 14.2 статьи 217 НК освобождены от налогообложения НДФЛ субсидии, предоставляемые главам крестьянских (фермерских) хозяйств за счёт бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Пункт 2 статьи 164 НК дополнен подпунктом 5, в соответствии с которым при реализации племенного крупного рогатого скота, племенных свиней, племенных овец, племенных коз, племенных лошадей, племенного яйца, спермы, полученной от племенных быков, племенных свиней, племенных баранов, племенных козлов, племенных жеребцов, эмбрионов, полученных от племенного крупного рогатого скота, племенных свиней, племенных овец, племенных коз, племенных лошадей, налогообложение НДС производится по налоговой ставке 10 процентов. Эта поправка применяется по 31 декабря 2017 года включительно.

Статья 284 НК дополнена пунктом 1,3, устанавливающим бессрочное освобождение сельскохозяйственных товаропроизводителей от уплаты налога на прибыль.

Старым КФХ продлили жизнь

Федеральным законом от 25.12.2012 № 263-ФЗ крестьянским (фермерским) хозяйствам разрешено сохранить статус юридического лица до 1 января 2021 года.

Граждане, уплатившие НДФЛ, вправе его вернуть

29 ноября 2012 года вступила в силу новая редакция п. 41 ст. 217 НК РФ. В соответствии с внесёнными изменениями земельные участки и (или) помещения, полученные налогоплательщиком бесплатно из государственной или муниципальной собственности, не облагаются НДФЛ. Это касается в том числе граждан, имеющих трёх и более детей, которые получили бесплатно от государства земельные участки для индивидуального жилищного строительства. Редкий случай: льгота действует задним числом – с января 2009 года.

Ранее указанные доходы подлежали обложению НДФЛ. Граждане, получившие в 2009-2011 годы указанный доход и уплатившие с него налог, вправе обратиться в налоговый орган по месту жительства за возвратом суммы уплаченного ими налога в установленном порядке.

При наследовании доли в уставном капитале НДФЛ не платят

Физическое лицо унаследовало долю в обществе с ограниченной ответственностью. Надо ли с её стоимости платить НДФЛ? Минфин России в письме от 23.11.2012 г. № 03-04-05/4-1337 разъяснил, что доход физического лица – наследника, полученный в виде доли в уставном капитале общества, не подлежит налогообложению НДФЛ. А вот в случае выхода участника из состава ООО выплаченная ему доля подлежит обложению НДФЛ на общих основаниях.

Движимое имущество освобождено от налогообложения

С января 2013 года вступили в силу поправки о налоге на имущество организаций. Теперь его не нужно будет уплачивать в отношении движимых объектов. Но только если это имущество приняли на учёт не раньше 2013 года. Освобождается от налогообложения также движимое лизинговое имущество, учтённое в качестве основных средств на балансе лизингодателя или лизингополучателя.

Автомобильные новости

Прежде поставить автомобиль на учёт в ГИБДД нужно было не позднее пяти дней после покупки. Теперь же срок продлён до 10 суток. Такое выгодное изменение внесено постановлением правительства РФ от 12 ноября 2012 г. № 1156. Здесь же из Правил дорожного движения исключено требование иметь доверенность на управление автомобилем.

По-прежнему у водителя на руках должны быть свидетельство о регистрации автомобиля, водительское удостоверение и полис ОСАГО. Страховка может быть без ограничения круга лиц, которые допущены к управлению. А может быть и ограниченной, но тогда водитель должен обязательно быть вписан в страховую полис.

Выписывать доверенность сотрудникам, которые управляют служебным транспортом, теперь не нужно. Однако она понадобится, если вы поручите водителю снять машину с учёта.

Принять к вычету НДС можно и без ТТН

В очередной раз Минфин РФ подтвердил, что покупатель, который не оплачивает доставку товаров, вправе заявить по ним вычет НДС без товарно-транспортной накладной (письмо от 30.10.2012 № 03-07-11/461).

Между тем сейчас инспекторы часто отказывают в вычете суммы НДС по товарам, которые были приняты к учёту только на основании товарной накладной. И настойчиво требуют от налогоплательщиков ещё и ТТН. Даже когда условия доставки не предполагают, что покупателю выдадут накладную по форме № 1-Т. Например, компания не заказывает перевозку товара. А забирает его самостоятельно, без привлечения сторонней организации. Соответственно, ТТН не может быть в принципе. Объяснить это налоговикам бывает непросто.

Для непонятливых Минфин в который раз подтвердил, что товарно-транспортные накладные у покупателя должны быть только в том случае, если он заказывает перевозку. А здесь два варианта: либо товар доставил сторонний перевозчик, либо поставщик, который оформил услугу отдельным документом. Поэтому если покупатель забирает товар на собственном транспорте, для его оприходования достаточно товарной накладной по форме № ТОРГ-12.

К сожалению, так и остаётся открытым вопрос о комплекте документов для предприятий которые формально заказчиками перевозки не являются, но и товар сами не забирают. Допустим, предприятие поручает своему поставщику организовать доставку до места силами экспедитора. И хотя покупатель компенсирует расходы по перевозке, фактически он её не заказывал. Потому что договор поставки заключал поставщик с экспедитором.

В этой ситуации можно предположить, что инспекторы по-прежнему будут требовать у покупателей товарно-транспортные накладные. Их позиция основана на Правилах перевозки грузов автомобильным транспортом. Там указано, что один экземпляр транспортных документов составляется для грузополучателя. А значит, у покупателя транспортный документ тоже должен быть на руках.

Изменения в пенсионной системе России в 2013 году

Как сообщил Пенсионный фонд, трудовые пенсии российских пенсионеров в текущем году будут повышаться два раза. Первая индексация 1 февраля – трудовые пенсии вырастут на показатель уровня инфляции в РФ за 2012 год (ориентировочно на 6,5-7%), второй раз – 1 апреля – на более чем 3% (по уровню роста доходов ПФР в 2012 году в расчёте на одного пенсионера). В августе произойдёт традиционный перерасчёт трудовых пенсий работающих пенсионеров. Таким образом, размер средней трудовой пенсии по старости составит 10 313 рублей, социальной пенсии – 6 169 рублей. Размер материнского капитала с 1 января составляет 408 тыс. 960 руб.

Пенсионный фонд больше не будет рассылать гражданам «письма счастья» – извещения о состоянии их индивидуальных лицевых (пенсионных) счетов в системе обязательного пенсионного страхования за предыдущий год.

С 2013 года, как и на протяжении нескольких последних лет, граждане могут узнать о состоянии своих пенсионных счетов через единый портал государственных и муниципальных услуг www.gosuslugi.ru. Этой услугой в 2011 году воспользовались более 2 млн россиян. Также эту информацию можно получить через кредитные организации, с которыми у ПФР заключены соответствующие соглашения. Полную выписку из индивидуального лицевого счёта всегда можно получить в Пенсионном фонде по месту жительства.

Если гражданин по-прежнему хочет получать «письмо счастья», он должен написать соответствующее заявление в Пенсионный фонд. ПФР подготовит выписку из индивидуального лицевого счёта и направит её в адрес гражданина почтовым отправлением.

Сведения об исключаемых периодах для исчисления пособий пока указываются в произвольной форме

Фонд социального страхования напомнил, что с 1 января 2013 года установлен особый порядок определения среднего дневного заработка для исчисления декретных пособий (письмо от 11.01.2013 № 15-03-18/12-169). В частности, он теперь не может превышать величину, определяемую путём деления на 730 суммы предельных баз для начисления страховых взносов в ФСС РФ за последние 2 года. Данная предельная величина составляет 1335.62 руб. ((463000 + 512000) / 730).

Кроме того, соцстрах обращает внимание, что с 2013 года установлена обязанность работодателя включать в справку о сумме заработка, выдаваемую увольняемому сотруднику, сведения об исключаемых периодах для исчисления пособий. До утверждения новой формы эти сведения указываются произвольно.

Проявить должную осмотрительность поможет интернет

По адресу www.fedresurs.ru заработал портал сведений о существенных фактах юридических лиц. Там можно будет узнать информацию о стоимости чистых активов предприятия, действующих или аннулированных лицензиях, о банкротстве и реорганизации предприятия. Портал будет полезен для тех, кто стремится проявлять должную осмотрительность при выборе делового партнёра.

Стало проще использовать работников-иностранцев

С 31 декабря 2012 г. на основании закона от 30.12.2012 № 320-ФЗ работодатель вправе принимать на работу временно проживающих в РФ иностранных граждан без получения разрешения на привлечение и использование иностранных работников, а также при отсутствии разрешения на работу у таких лиц.

Ранее работодатель и заказчик работ (услуг) был вправе привлекать и использовать труд иностранных работников при наличии соответствующего разрешения. В свою очередь, иностранный гражданин может трудиться в России только при наличии разрешения на работу.

Однако ряд иностранцев вправе работать и без соблюдения указанного порядка. В частности, к таким гражданам относятся иностранцы, постоянно проживающие в РФ (лица, получившие вид на жительство). Теперь в соответствии с законом № 320-ФЗ к этой категории лиц относятся и временно проживающие в РФ иностранные граждане (получившие разрешение на временное проживание).

Книгу учёта доходов и расходов по УСН заверять не надо

Утверждены формы книги учёта доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощённую систему налогообложения, книги учёта доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и порядок их заполнения. Ими нужно пользоваться с 1 января 2013 года. Заверять эти книги в налоговых органах больше не надо.

Изменения в «упрощёнке»

Остаточная стоимость нематериальных активов больше не влияет на право компании применять данный специальный режим (подп. 16 п. 3 ст. 346.12 НК РФ). В расчёт лимита стоимости амортизируемого имущества для целей применения УСН идёт только остаточная стоимость основных средств.

Для вновь зарегистрированных компаний и предпринимателей увеличился срок подачи уведомления о переходе на УСН. Теперь такой срок составляет 30 календарных дней с даты постановки на учёт в налоговом органе (п. 2 ст. 346.13 НК РФ). Предельный размер доходов, превышая который, налогоплательщик потеряет право применения УСН, равен 60 млн руб. Но стоит обратить внимание: если индивидуальный предприниматель применяет одновременно упрощённую систему налогообложения и патентную систему, при расчёте лимита выручки он будет включать доходы по обоим специальным режимам (п. 4 ст. 346.13 НК РФ).

Конкретизирован срок сдачи налоговой отчётности. А именно, при утрате налогоплательщиком права применения УСН заплатить налог и подать налоговую декларацию он обязан не позднее 25 числа месяца, следующего за кварталом, в котором утрачено право на применение упрощённой системы налогообложения.

Изменения в порядке определения расходов. Утратил силу подп. 34 п. 1 ст. 346.16 НК РФ – отменена обязанность переоценивать валютные ценности и обязательства. Переоценку имущества в виде валютных ценностей (если стоимость их выражена в иностранной валюте) производить не нужно, если происходит изменение курса. Доходы (расходы) в данном случае от переоценки не будут учитываться.

Уточнён порядок уменьшения единого налога по УСН на сумму страховых взносов. Основание – п. 3.1 ст. 346.12 НК РФ. Налогоплательщики могут уменьшить сумму налога (при условии применения объекта налогообложения «доходы») на сумму пособия по временной нетрудоспособности в части, которая оплачена работодателем за первые 3 дня болезни (не покрытая выплатами Фонда социального страхования).

Партнер производит

- Водораздатчик ВУ-4М**
V=4 м³
Прицепной водораздатчик объемом 4 м³, кратный опрыскивателям. Позволяет экономить средства при полевых работах. Емкость выполнена из толстостенной стали.
- Катки водоналивные**
Гладкие водоналивные катки КГВП-6М и КГВП-10М ширины захвата 6 и 10 метров. Для уплотнения почвы после посева. Агрегируются с тракторами 1,4-2 т.с.
- «Партнер-4» «Партнер-6»**
Культиватор нового поколения, аналогичный европейским. Для сплошной и предпосевной обработки почвы. Комплектуется импортными рабочими органами.
- КПС-5**
Классический культиватор усиленной конструкции, со всевозможными исправлениями и доработками.
- Борона БМР-7**
Борона-мотыга ротационная шириной 7 м. Улучшает аэрацию почвы. Экономит удобрения. Позволяет отказаться от гербицидов. Разрушает монолитную (дождевую) корку.
- Половораспределитель РП-6**
Для комбайнов ДОН 1500. Полова разбрасывается равномерно на ширину жатки, 6-7 м. Отсутствует валок. Совершенно не виден след комбайна после покоса. Качество распределения соответствует импортным аналогам.

Ростовская обл., п. Орловский
(86375) 31-6-43, 33-6-60, 33-9-83 www.partnergk.ru

Продаем: «Дон-1500Б» (кап.ремонт 2012 г.); жатки ПСП-10 (кап.рем 2012 г.), CASE 1083 (кукурузная) б/у, с проставкой для «Дон», «Акрос»; двигатели с кап.ремонта (с гарантией) СМД-31, А-41, Д-65 (ЮМЗ). Осуществим ремонт ваших комбайнов «Дон».
Тел.: 8-928-623-36-62, 8-918-505-12-39.

Продаю: землю с/х назначения, 100 га, рядом трасса М4, пахотный чернозем. Ростовская обл., Красносулинский р-н, х. Калиновка.
Тел.: 8-989-714-27-09.

Предлагаю семена на 2013 г.: подсолнечник Меркурий, Юпитер, Авангард, Родник, Ригасол; нут Краснокутский 36; сафлор Заволжский 1; кукуруза Каскад 195, 166.
Тел.: 8-928-611-36-07, Максим, факс: 8 (863) 206-18-56.

Реализую **МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ** с доставкой (селитра, азофоска).
Тел.: 8-928-185-19-51.

Рассыпаются узлы?! Устали регулировать каждую неделю...и покупать каждый год новые?!

МиКовский Узел – единственно верное решение

Для дисковых орудий отечественного и импортного производства



10 лет службы!
Без обслуживания!

Заявки: тел.: (86158) 2-31-60
моб. 918-194-63-84
e-mail: 9181946384@mail.ru
Техподдержка:
моб.: (988) 366-59-40
e-mail: cemes@list.ru

Всегда у нас можете приобрести стойки, диски и другие комплектующие для любых дисковых орудий



Применение жидкой смазки в узле

Усиленная ось!!! подшипники (7509 и 7509)

Краснодарский край, ст. Тбилисская
www.mik-bdm.ru

МиК - лидер качества в России

ООО «МиК», Краснодарский край, ст. Тбилисская, р-он ЦЕМЕС, д. № 1.
www.mik-bdm.ru; mail: cemes@list.ru; Тел. 8(86158)2-31-60; 8 988 366 59 40

МИК **ОВСКИЕ**
2 года гарантия
срок службы 10 лет

СМЕСИТЕЛИ БМ-180/240/300



СЕРИИ ПРОФЕССИОНАЛ

Доходные невелички

Супруги Стрыга считают разведение перепелов самым выгодным бизнесом

Андрей и Татьяна Стрыга пробовали заниматься многим. Выращивали рассаду и овощи на 50 сотках, держали несколько десятков свиней. Всё приносило доход. Но только после перехода на перепелов супруги поняли: пора бросить работу и целиком отдаться бизнесу. Сегодня они даже грядок под окном не засевают — некогда. У супругов на попечении 15 тыс. пернатых. Каждый квадратный метр их птичника даёт больше полутоны мяса в год. «Разве другая живность может соперничать с нашими птичками-невеличками!» — не скрывает удовлетворения Андрей Стрыга.

Пауэрлифтинг — стимулятор бизнеса

Всё началось два с половиной года назад, когда младший сын Андрея и Татьяны, в ту пору ещё школьник, увлёкся пауэрлифтингом. Для наращивания мышц парню требовалось усиленное питание. Главным образом он наседавал на куриные яйца. Но кто-то подсказал родителям: полезнее для организма всё же яйцо перепелиное.

— Купили мы на тихорецком рынке клеточку с десятком птиц японской породы, — рассказывает Андрей Стрыга. — Это были 8 самочек и 2 петушка. С них у нас всё и закрутилось. Знающие люди порекомендовали начинающим перепеловодам: несущек надо менять на молодых примерно раз в год. Это заставило супругов обзавестись небольшим инкубатором.

— Мы слышали, что выход цыплят из инкубатора невысок, — рассказывает Татьяна. — Поэтому загрузили его с запасом — положили 40 яичек. Переключивали их, водичку подливали. Чуть ли не облизывали. И результат поразил: вывелось 39 птенцов!

Впрочем, радость оказалась преждевременной. Хоть и нянчились Стрыга с цыплятами как с младенцами, а через короткое время все они околели.

— Я расстроился и давай звонить знакомому



Дома для пернатых Андрей строит сам

птицеводу в Тимашевск, — вспоминает Андрей Николаевич. — А он сразу: «Чем кормили?» Как и положено, давали цыплятам творожок да яичко, отвечаю. «Вот и загубили. Перепелам, в отличие, от кур это противопоказано. Им либо специальный комбикорм нужен, либо молотая кукуруза».

За 3 часа — недельная зарплата

Когда главный потребитель яиц и его родители перестали справляться с возросшими объёмами продукции птичника, возник вопрос реализации излишков.

— Однажды распродала я яйцо и птичек на местном рынке, подсчитала выручку и пришла к выводу, что за 3 часа заработала столько же, сколько мне платят по ставке

учителя за целую неделю, — продолжает Татьяна Анатольевна. — Вернулась домой и говорю мужу: сколько надо держать перепелов, чтобы получать 10 тыс. в месяц — в полтора раза больше, чем получаю в школе? Он сел за калькулятор и выдал: нужно 5 тыс. голов. И я подала директору школы заявление на увольнение.

Андрей, военный пенсионер, тоже полностью сконцентрировался на перепелином бизнесе, отказавшись от шабашек на стройках. Тем не менее старт самостоятельных предпринимателей оказался для супругов не столь радужным, как сперва представлялось.

— В первые месяцы производство потребовало таких вложений, что нам даже за коммуналку заплатить было нечем, за общагу сыну задолжали,

жили, можно сказать, впроголодь, — признаёт Татьяна.

Хорошо, что перепела скори на отдачу. Уже через полтора месяца после вывода самочки начинают нестись, а петушки достигают убойного веса. Они и помогли хозяевам быстро преодолеть безденежье.

Домик для певца

Сегодня в птичнике индивидуального предпринимателя Татьяны Стрыга содержатся 15 тыс. перепелов. Для пернатых питомцев Андрей Николаевич соорудил шестиярусные клетки собственной конструкции. Одна такая «многоэтажка» занимает площадь всего пол квадратных метра. На каждом «этаже» заселено по 50 жильцов. Всего, таким образом, клетка вмещает 300 пернатых. Корм для них поступает из бункера, прикреплённого к каждой секции. Он установлен так, что в кормушке у птицы минимум молотой пищи, добавка поступает по мере поедания. Значит, перепел её не разбрасывает — лишнего расхода нет.

Тот же экономный принцип и в нипельных поилках, которые Андрей для удобства эксплуатации крепит на торце клетки напротив каждой секции. Вода в поилки поступает из бочки, установленной под потолком птичника. Почему не напрямую из водопровода?

— В водопроводном кране сильный напор. Вода будет переполнять поилки, проливаться. А так она расходуется строго по потребности, — отвечает Андрей Николаевич и показывает на перепелов, которые склёвывают с нипеля капельки воды. Ни луж на полу, ни сырости в клетках.

Чистят птичьи домики супруги через день, приговаривая: «У перепелов нет болезней, кроме нерадивых хозяев».



Ради перепелов Татьяна оставила школу

Отметим: изготовление удобных клеток — важная часть бизнеса супругов. Многие покупатели приобретают перепелов не для утоления голода, а для утешения слуха. — На самой заре нашего бизнеса я убедился, что без клеток ты теряешь клиентов на рынке, — поясняет Андрей. — Кому-то понравились пёстрые птички, издающие приятные звуки. Готовы купить. Но певцам нужен домик. Словом, сегодня примерно четверть дохода семье Стрыга приносит продажа клеток самой разной площади и этажности.

Несушка кормит всех

Андрей и Татьяна подсчитали: яйца, полученные от несушек, — основа перепелиного бизнеса. Самые яйценоские — как раз птички японской породы. Одна такая перепёлка приносит 320 яиц в год. На рынке каждое пищевое яйцо продают по 2 руб. Если же это яйцо оплодотворённое, то цена на него подсккивает до 5-6 руб.

— Несушка кормит всех, — признаёт Татьяна Анатольевна. — Выручка от продажи яиц позволяет нам оплачивать корма, расходы на покупку оборудования, электроэнергию, газ. Продажа живой птицы, мяса и клеток — это уже прибыль.

На одних «японцах» Стрыги заикливаться не стали. Что вполне объяснимо. У перепелов своя породная специализация. Рекордсмены яйценоскости — «японцы» — относятся к низкой весовой категории. Петушок вытягивает на 170 г, а курочка на 220-250 г. Татьяна нахваливает мясо этих карликов: плотное, сгусток мышц. Утверждает, что знатоки отдадут предпочтение именно им. Но большинство покупателей на рынке предпочитают всё же тушки поувесистее. Поэтому для продажи на мясо предприниматели держат породу фараон. У них уже петушок за 2 месяца набирает 250 г, а курочка — все 350 г.

Цена на тушки — не за штуку, а за кило веса. Обычный прейскурант на местном рынке — 400 руб./кг. «Японцев» в килограмме больше, фараонов меньше. Кому что нравится. Соперничает по весу с фараоном манчжурский золотистый перепел. Этот красавец с броской расцветкой в крапинку тоже широко представлен в клетках птичника. Покупатели берут в основном его живьём, чтобы держать дома, наслаждаясь видом и пением. Наконец, держат Стрыга небольшую стайку техасских альбиносов, на которых первоначально возлагали большие надежды.

— Нам расхвалили их как гигантов с тушкой в 450 г, — говорит Андрей. — А на поверку они оказались не больше фараона. При этом плохо выводятся и хуже сохраняются. Тем не менее для ассортимента в хозяйстве предпринимателей есть и они. Ведь к супругам Стрыга часто обращаются люди из малого бизнеса, решившие стать перепеловодами. Им подавай разные породы. Тем, кто заказывает 1 тыс. голов и больше, Андрей Николаевич доставляет птицу сам.

«Цех» горячего копчения

Каждого пятого перепела семья предпринимателей продаёт в копчёном виде. Это дополнительная ниша. Кому-то из покупателей неохота варить-жарить, он с удовольствием берёт готовое. Коптильню в своём дворе Андрей тоже соорудил сам. Она представляет собой металлический ящик размером 60х60х100 см, оснащённый лотком для загрузки опилок. В ящике помещается сотня тушек, в лоток, заполненный опилками фрук-

товых деревьев, ставят ТЭН. При отсутствии воздуха опилки обильно дымят. Температура в ящике 85 градусов. В таком режиме мясо коптится 2,5 часа, после чего оно, пропитанное ароматным дымком, готово к употреблению. За 1 кг копчёного перепела на местном рынке дают 600 руб.

Достоинства однообразия

Стоп у перепелов в птичнике Стрыга одинаков во все времена года. Это специально для них приготовленный комбикорм, в котором содержится множество компонентов — от традиционных кукурузы, ячменя и пшеницы до соевого и подсолнечного шрота, рыбной и мясной муки.

— Одно время я пытался с целью удешевления сам готовить комбикорм, но затем отказался: некоторые составляющие трудно достать, а без них эффект не тот, — признаётся Андрей Николаевич. — К тому же перепела две недели привыкают к новому корму, а это неизбежные потери привесов.

Заводской комбикорм тоже бывает разного качества. Подходящего производителя Стрыга нашли в станице Брюховецкой. Товар не дешёв — обходится птицеводам от 13 до 20 руб./кг, к тому же до станицы от дома предпринимателей 160 км, и на этом пути расположены пять других комбикормовых заводов. Но Андрей и Татьяна утверждают, что именно на брюховецких «Старте», «Росте», «Несушке» и «Финише» их питомцы показывают наилучшие результаты.

Если в хвалёном комбикорме всё есть, тогда зачем же в запасниках предпринимательской усадьбы хранятся десятки мешков с кукурузой?

— Для удовлетворения прихоти клиента, — отвечает Андрей.

Оказывается, покупатели в большинстве своём отдадут предпочтение тушкам жёлтого цвета. Считается, что они жирнее и вкуснее. Птицеводы давно уже приспособились к этим запросам. Некоторые даже потчуют своих питомцев специальными химвеществами — для придания мясу жёлтой окраски. Самый известный натуральный способ — добавка в корм дроблёной кукурузы, что и делают Стрыга.

Шаги к кооперации

К моменту нашего приезда (а был конец года) птичник заметно опустел, из 15 тыс. мест в нём больше половины были свободны. — Раскупили перепелов на армянские свадьбы, — пояснил Андрей Николаевич. — У них теперь традиция — подавать на свадебный стол блюда из перепелов.

Супруги рассказывают, что в хозяйстве в

определённые моменты возникает дефицит птицы, предназначенной для реализации. Постоянных клиентов это огорчает. Словом, пора расширяться. Стрыга взяли кредит в Россельхозбанке на 700 тыс. руб. и уже соорудили новый птичник рядом с действующим. К весне планируют увеличить поголовье перепелов до 30 тыс.

А следующий шаг — оборудование перепелиной бойни. Соответствующее помещение на окраине станицы супруги уже выкупили. Чтобы оснастить его, нужен 1 млн руб., подсчитал Андрей. Эти деньги Стрыга надеются заработать на новом птичнике.

— Сегодня у нас ограниченные возможности реализации своей продукции, — поясняет Татьяна. — Мы можем торговать только на ярмарках и рынках. А вот поставлять мясо в магазины не имеем права. Для этого требуются сертификаты. А их не получишь, если птица забита не на бойне.

Чтобы хорошо загрузить бойню, потребуется много птицы. Супруги планируют оказывать услуги другим перепеловодам. И даже пытаются помогать начинающим встать на ноги.

— Пятерых станичников снабдили птицей, клетками, привозили им комбикорм, кое-что в долг давали, чтобы они быстрее раскрутились, — вспоминает Татьяна Анатольевна. — Но по-настоящему делу у них так и не пошло. Никто из наших подшефных не рискнул бросить работу и профессионально заняться перепелами. А любительский уровень впечатляющего результата не даёт. Вовремя не покормил, не попоил — и вот оно, разочарование. Впрочем, Стрыга не теряют надежды, что их опыт поощрит станичников.

— Будь у нас в станице коллеги по бизнесу, мы бы уже сегодня удовлетворяли все заявки на перепелов, — считает Татьяна. — А для вхождения в торговые сети кооперация просто необходима.

Супруги считают свой бизнес высокодоходным. И в подтверждение ссылаются на следующие примеры. Уже в первый год работы с перепелами они купили новую вазовскую легковушку, которую снабдили термобудкой и используют для доставки товара. Про новый птичник и бойню уже сказано. Важно отметить, что половину 700-тысячного кредита, взятого на 5 лет, семья предпринимателей вернула банку за 1 год.

— А ещё мы учим младшего сына в аграрном университете в Краснодаре, — добавила Татьяна Анатольевна. — Прежде это была для нас недостижимая мечта. Старшему смогли дать только средне-специальное образование в местном техникуме.

Илья ИВАНЕНКО

ст-ца Алексеевская, Тихорецкий р-н, Краснодарский край
Фото Владимира КАРПОВА



Новый корпус ждёт новосёлов

Какое семья — такое и племя

Список племенных заводов и репродукторов мясного скота Краснодарского края, Ростовской области и Ставрополя по состоянию на 1 января 2013 года

Краснодарский край

№ п/п	Наименование и организационно-правовая форма юридического лица	Местонахождение юридического лица	Вид организации	Вид животных	Порода	приказ		Уникальный идентификационный номер	№ свидетельства
						№	дата		
1	Общество с ограниченной ответственностью «Васюринский мясоперерабатывающий комбинат»	353225, Краснодарский край, г. Краснодар, Карасунский округ, п. Дорожный, ст. Васюринская, ул. Производственная, 1	ПЗ	крс	шаролезская	592	30.12.2008	233705102088	001715
2	Общество с ограниченной ответственностью «Предгорье Кубани»	353570, Краснодарский край, Мостовский район, п. Мостовской, ул. Кирова, 2	ПР	крс	абердин-ангусская	547	22.12.2008	232110202076	003512
3	Общество с ограниченной ответственностью «Васюринский мясоперерабатывающий комбинат»	353225, Краснодарский край, г. Краснодар, Карасунский округ, п. Дорожный, ст. Васюринская, ул. Производственная, 1	ПР	крс	абердин-ангусская	592	30.12.2008	233705202076	001714
4	Открытое акционерное общество «Агрокомплекс «Губское»	352552, Краснодарский край, Мостовский район, ст. Губская, ул. Мира, 129	ПР	крс	шаролезская	405	08.11.2011	#####	003645
5	Общество с ограниченной ответственностью «Агропромышленная фирма «Рубин»	353290, Краснодарский край, г. Горячий Ключ, ул. Промышленная, 8	ПР	крс	шаролезская	452	27.12.2010	233901202088	003420
6	Общество с ограниченной ответственностью «Васюринский мясоперерабатывающий комбинат»	353225, Краснодарский край, г. Краснодар, Карасунский округ, п. Дорожный, ст. Васюринская, ул. Производственная, 1	ПР	крс	герфордская	592	30.12.2008	233705202079	001713
7	Общество с ограниченной ответственностью «Племзавод «Герфорд»	352555, Краснодарский край, Мостовский район, ст. Переправная	ПР	крс	герфордская	560	31.10.2007	232108202079	000113
8	Общество с ограниченной ответственностью «Юг-Переработчик»	352286, Краснодарский край, Отраденский район, п. Маяк, ул. Красная, 14	ПР	крс	мясная симментальская	192	03.04.2008	232417202026	000611
9	Общество с ограниченной ответственностью «Юг-Переработчик»	352286, Краснодарский край, Отраденский район, пст. Маяк, ул. Красная, 14	ПР	крс	герфордская	592	30.12.2008	232417202079	001816

Ростовская область

1	Сельскохозяйственный производственный кооператив – племзавод «Меркуловский»	346261, Ростовская область, Шолоховский район, х. Меркуловский, пер. Победы, 14	ПЗ	крс	герфордская	488	05.11.2008	614374102079	001775
2	Сельскохозяйственный производственный кооператив племзавод «Мир»	347480, Ростовская область, Ремонтненский район, с. Ремонтное, ул. Садовая, д. 87	ПЗ	крс	калмыцкая	681	29.12.2007	613252102081	000319
3	Общество с ограниченной ответственностью «Степной»	347472, Ростовская область, Зимовниковский район, х. Плотников, ул. Мира, д. 3	ПЗ	крс	калмыцкая	344	11.10.2010	611326102081	003222
4	Сельскохозяйственный производственный кооператив «Федосеевский»	347444, Ростовская область, Заветинский район, с. Федосеевка	ПЗ	крс	калмыцкая	230	25.04.2008	611145102081	000933
5	Открытое акционерное общество «Племенной завод «Прогресс»	347474, Ростовская область, Зимовниковский район, х. Хуторской, ул. Мира, 17	ПЗ	крс	калмыцкая	616	31.12.2008	611329102081	002111
6	Открытое акционерное общество «Племенной конный завод «Зимовниковский»	347465, Ростовская область, Зимовниковский район, х. Камышев, ул. Мира, 16	ПЗ	крс	калмыцкая	592	30.12.2008	611330102081	001925
7	Колхоз имени Кирова	347467, Ростовская область, Зимовниковский район, х. Савоськин, ул. Кирова, 64	ПЗ	крс	калмыцкая	552	23.12.2008	611332102081	001836
8	Товарищество на вере «Гладышев и К»	347013, Ростовская область, Белокалитвинский район, хутор Мечетной	ПР	крс	калмыцкая	540	08.10.2007	421016202081	000098
9	Закрытое акционерное общество «Антоновское»	347328, Ростовская область, Цымлянский район, х. Антонов	ПР	крс	калмыцкая	547	22.12.2008	614176202081	002193
10	Общество с ограниченной ответственностью «Солнечное»	347510, Ростовская область, пос. Орловский, пер. Ремонтный, 1	ПР	крс	калмыцкая	547	22.12.2008	611435202081	001744
11	Сельскохозяйственный производственный кооператив- колхоз племзавод «Первомайский»	347483, Ростовская область, Ремонтненский район, с. Первомайское, ул. Ленина, 35	ПР	крс	калмыцкая	508	24.11.2008	613249202081	001592
12	Сельскохозяйственный производственный кооператив «Киселевский»	347432, Ростовская область, Заветинский район, с. Киселёвка, ул. 60 лет СССР, 20	ПР	крс	калмыцкая	547	22.12.2008	611144202081	001745

13	Открытое акционерное общество «Племенной завод «Гашунский»	374471, Ростовская область, Зимовниковский район, п. Байков, пер. Парковый, 16	ПР	крс	калмыцкая	534	16.12.2008	611328202081	001747
14	Общество с ограниченной ответственностью «Дила»	347510, Ростовская область, п. Орловский, ул. Красноармейская, 1	ПР	крс	калмыцкая	534	16.12.2008	611438202081	002206
15	Колхоз имени «Скиба»	347463, Ростовская область, Зимовниковский район, х. Мокрый Гашун, ул. Скибы, 6	ПР	крс	калмыцкая	552	23.12.2008	611331202081	001834
16	Сельскохозяйственный производственный кооператив «Партнер-Агро»	347510, Ростовская область, Орловский район, п. Орловский, ул. Степная, 16	ПР	крс	калмыцкая	552	23.12.2008	611437202081	001838
17	Сельскохозяйственный производственный кооператив «Племколхоз «Комиссаровский»	347414, Ростовская область, Дубовский район, х. Сиротский ул. Первомайская, 40/1	ПР	крс	калмыцкая	615	31.12.2008	610921202081	002023
18	Общество с ограниченной ответственностью «Энергия»	347540, Ростовская область, г. Пролетарск, ул. Ленина, 120-а	ПР	крс	калмыцкая	451	24.09.2009	613179202081	002656
19	Казачье общество с ограниченной ответственностью «Дон»	346560, Ростовская область, Усть-Донецкий район, ст. Раздорская, ул. Донская, 114	ПР	крс	калмыцкая	590	17.12.2009	613983202081	002847

Ставропольский край

1	Открытое акционерное общество «Белокопанское»	Ставропольский край, Апанасенковский район, с. Белые Копани, ул. Советская, 35	ПЗ	крс	герефордская	534	16.12.2008	260202102079	001844
2	Сельскохозяйственный производственный кооператив колхоз «Гигант»	356403, Ставропольский край, Благодарненский район, с. Сотниковское, ул. Советская, 290	ПЗ	крс	казахская белоголовая	430	09.12.2010	260515102080	003337
3	Сельскохозяйственный производственный кооператив «Дружба»	356710, Ставропольский край, Апанасенковский район, с. Вознесенское, ул. Шоссейная, 3	ПЗ	крс	калмыцкая	184	31.03.2008	260204102081	000659
4	Сельскохозяйственный производственный кооператив (колхоз-племзавод) «Путь Ленина»	356713, Ставропольский край, Апанасенковский район, с. Рагули, ул. Советская, 21	ПЗ	крс	калмыцкая	192	03.04.2008	260203102081	000921
5	Сельскохозяйственный производственный кооператив колхоз «Родина»	356041, Ставропольский край, Красногвардейский район, с. Дмитриевское, ул. Пушкина, 24	ПЗ	крс	герефордская	452	27.12.2010	261210102079	003409
6	ЗАО «Племенной завод имени Героя Социалистического труда В.В. Калягина»	356611, Ставропольский край, Ипатовский район, п. Красочный, ул. Садовая, 29	ПР	крс	герефордская	162	24.04.2009	261016202079	002431
7	Закрытое акционерное общество Сельскохозяйственное предприятие «Октябрьское»	355000, Ставропольский край, г. Ставрополь, ул. Космонавтов, 12А	ПР	крс	герефордская	232	21.07.2011	261005202079	003549
8	Сельскохозяйственный производственный кооператив (колхоз) имени Апанасенко	356705, Ставропольский край, Апанасенковский район, с. Дербетовка, пер. Апанасенко, 1	ПР	крс	казахская белоголовая	171	05.03.2012	260205202080	000798
9	Колхоз-племзавод им. Ленина	356702, Ставропольский край, Апанасенковский район, с. Киевка, ул. Октябрьская, 80	ПР	крс	казахская белоголовая	354	06.10.2011	260208202080	003599
10	Общество с ограниченной ответственностью «Сельскохозяйственное предприятие Гвардеец»	356711, Ставропольский край, Апанасенковский район, с. Апанасенковское, пер. Комсомольский, 10	ПР	крс	калмыцкая	440	20.12.2010	260210202081	003375
11	Общество с ограниченной ответственностью «Турксад»	357971, Ставропольский край, Левокумский район, с. Турксад, ул. Мира, 25	ПР	крс	калмыцкая	114	25.03.2008	261505202081	000693
12	Сельскохозяйственный производственный кооператив «Овцевод»	357974, Ставропольский край, Левокумский район, с. Величаевское, ул. Пятгорская, 1	ПР	крс	калмыцкая	192	03.04.2008	261507202081	000792
13	Сельскохозяйственный производственный кооператив колхоз-племзавод имени Ленина	356570, Ставропольский край, Арзгирский район, с. Арзгир, ул. Энгельса, 23	ПР	крс	калмыцкая	592	30.12.2008	260304202081	001823
14	Сельскохозяйственный производственный кооператив «Кучерлинский»	356556, Ставропольский край, Туркменский район, с. Кучерла, ул. Центральная, 18	ПР	крс	калмыцкая	57	13.02.2009	262503202081	002266
15	Сельскохозяйственный производственный кооператив племенной репродуктор «Владимировский»	356543, Ставропольский край, Туркменский район, пос. Владимировка, ул. Ленина, 72	ПР	крс	калмыцкая	590	17.12.2009	262505202081	002834
16	Сельскохозяйственный племенной производственный кооператив «Софиевский»	356603, Ставропольский край, Ипатовский район, с. Золотаревка, ул. Юбилейная, 17	ПР	крс	калмыцкая	400	07.09.2009	261002202081	002640
17	Общество с ограниченной ответственностью «Племколхоз «Степной Маяк»	356621, Ставропольский край, Ипатовский район, аул Малый Барханчак, ул. Центральная, 16	ПР	крс	калмыцкая	319	17.07.2008	261019202081	001550
18	Общество с ограниченной ответственностью имени С.М.Кирова	356503, Ставропольский край, Петровский район, с. Благодатное, ул. Ленина, 76	ПР	крс	лимузинская	569	02.12.2009	262016202084	002802
19	Сельскохозяйственный производственный кооператив племенной репродуктор «Красный Маныч»	365554, Ставропольский край, Туркменский район, с. Красный Маныч, ул. Тихая, 2	ПР	крс	калмыцкая	452	27.12.2010	262501202081	003413

**свежие новости, обзоры,
комментарии, советы экспертов
каждый день
на нашем сайте www.krestianin.ru**

**Ангары, навесы, тенты
1900руб./м²
(8634)-32-32-13**



Юрий Милованов (в центре) легко находит общий язык с фермерами

Сначала стулья, а деньги потом

Сельхозкооператив из станицы Тбилисской объединил больше 200 фермеров

В позапрошлом году «ДК» уже рассказывал о сельскохозяйственном потребительском снабженческо-сбытовом кооперативе «Прикубанский». Учреждённый в январе 2009 года 16 фермерами-соеводами Тбилисского района и гендиректором ООО «Центр Соя», он стал стремительно набирать популярность, быстро перешагнув границы муниципального района, а затем и края. В преддверии четырёхлетия кооператива наш корреспондент снова побывал в станице Тбилисской и убедился: авторитет «Прикубанского» продолжает расти. Сегодня в нём уже 212 руководителей фермерских хозяйств, обладающих общей площадью земельных угодий 110 тыс. га. Что же влечёт сельских предпринимателей Кубани, Дона и других регионов в тбилисский кооператив?

От сои до пшеницы

Офис кооператива располагается в здании дирекции ООО «Центр Соя» на окраине Тбилисской. Беседовать с председателем «Прикубанского» Юрием Миловановым нам при-

шлось здесь урывками. Фермеры из разных районов края заглядывали к нему то и дело. Что вполне объяснимо: в разгаре была заявочная кампания на предстоящий сезон (кооператив обеспечивает своих членов посевным материалом и средствами защиты растений под будущий урожай). Главы КФХ приезжали кто с уже готовыми списками названий сортов и гибридов, инокулянтов и гербицидов, а кто – с рекламными проспектами фирм, чтобы проконсультироваться об истинных достоинствах предложенных ими товаров и вместе выбрать лучшее. Наведывались и «разведчики» – предприниматели, пока не состоящие в кооперативе, но уже наслышанные о нём. Их интересовали детали вступления и последующих взаимоотношений. Все невольно становились участниками нашего разговора. Впрочем, в этом были свои достоинства. Позицию председателя можно было сверить с наблюдениями рядовых членов кооператива и сторонних аграриев. – Начинать мы, как вы знаете, с сугубо соевой специализации, – напомнил Милова-

нов. – То есть принимали в кооператив фермеров, которые выращивают сою, хотя бы получать высокие её урожаи и иметь надёжный канал сбыта выращенного. А когда наладили чёткую схему, то возникли вопросы по другим культурам. Нельзя ли аналогичным путём организовать сбыт подсолнечника, кукурузы, ячменя, пшеницы? Они практически у любого фермера-соевода сегодня в севообороте. В 2012 году ассортимент сбыта начал расширяться. Через «Прикубанский» фермеры продали 2 тыс. т выращенного подсолнечника и 2 тыс. т кукурузы. Конечно, по сравнению с объёмами главной для кооператива культуры – сои – это немного. Ведь её «Прикубанский» реализовал 12 тыс. т. Но, как говорят, лиха беда начало. – Расширить ассортимент позволил новый завод по производству кормов для КРС. Его запустили в работу в декабре 2012 года, – поясняет Юрий Милованов. – Для приготовления смеси там требуются разнообразные культуры. Их и решили закупать у кооператива. Решили потому, что завод тоже входит в состав

перерабатывающего ООО «Центр Соя», чей директор состоит в «Прикубанском».

Ключевое звено

«Центр Соя» в лице его гендиректора Юрия Удодова – якорное звено в структуре кооператива. Крупный переработчик высокобелковой культуры изначально был заинтересован в увеличении поставок отечественного сырья для своих нужд. Поэтому и стал привечать местных фермеров. С каждым мелким соеводом в отдельности заключать договоры заводу было не с руки. Ставку сделали на снабженческо-сбытовой кооператив, через который предприятие и строит свои взаимоотношения с многочисленными сельхозтоваропроизводителями. «Завлекаловок» у завода несколько. Именно «Центр Соя» выделяет кооперативу средства на закупку семян и гербицидов под урожай, затрачивая на это десятки миллионов рублей ежегодно. Завод подрабатывает и хранит выращенный урожай фермеров на своём элеваторе бесплатно – с условием последующей реализации этого урожая в ООО. При этом момент продажи глава КФХ определяет сам, ориентируясь либо на конъюнктуру рынка, либо на собственную потребность в деньгах.

– В минувшем году я посеял суперранний сорт сои 5 июля – сразу после уборки ячменя, – рассказывает приехавший с заявкой фермер из Усть-Лабинского района Юрий Стадников. – Ячмень у меня слабоватенький получился – взял 25 ц/га. А соя после него дала 20 ц/га. Весь урожай через кооператив я отгрузил в «Центр Соя». И продавал в три приёма: первая партия сои ушла по 17,40, вторая – по 17, а третья – по 16. Последнюю партию – 20 тонн – поддержку до посевной, тогда деньги понадобятся.

– Цены всё время в движении, – комментирует Милованов. – Кто хотел получить деньги за сою по предоплате в августе, тому мы платили 15 руб./кг. В сентябре рыночная цена была уже 16 руб. Дальше пошёл рост: 16,50, 17, 17,40. Пик пришёлся на середину ноября. Затем рынок рухнул. В начале декабря цена опустилась до 16 руб., а к середине месяца поднялась до 16,50. С 18 декабря снова подъём – 17 руб.

По сведениям Милованова, кооператив сегодня обеспечивает 20% потребности ООО «Центр Соя» в сырье. «Прикубанский» превратился в важного партнёра завода. При этом, в отличие от других поставщиков сырья, он не нуждается в немедленной оплате доставленного урожая. Большинство фермеров, как и Стадников, предпочитают продавать свою продукцию с элеватора ООО частями, что позволяет переработчику раскошелиться постепенно, успевая пополнить оборотку.

Товарный кредит на 8 месяцев

Все фермеры, с которыми нам довелось пообщаться, признают: главное преимущество члена кооператива – право получать товарный кредит на 8 месяцев.

– Звонил в разные фирмы: дайте под урожай. Ну нет у меня денег на семена, на гербициды. Не дают: вноси столько-то процентов. А раз нет денег, тогда не получится. Вынужден

был отказаться, – разводил руками фермер Валерий Шелепин из Мостовского района, приехавший с намерением вступить в кооператив. «Пропуск» в «Прикубанский» – рекомендации двух членов кооператива, а также оплата вступительного взноса размером 2,5 тыс. руб. и паевого взноса – он тоже 2,5 тыс. руб. Вступительный взнос направляется на развитие кооператива, а паевой откладывают в «кубышку» – на особый случай. Расходовать паевые деньги можно только по решению общего собрания кооператива. За четыре года особых случаев не возникло, поэтому больше полумиллиона взносов лежат на счёте в Россельхозбанке. Покинувшие кооператив члены вправе забрать свою долю паевых денег. Но со дня основания никто не пожелал уйти из «Прикубанского» – калитка кооператива пока открывается только на приём.

С рекомендациями у Валерия Шелепина, судя по всему, проблем не будет. Он называет фамилии фермеров Мостовского района, уже состоящих в «Прикубанском»:

– У нас там ребята все вступили: Шевченко, Попюк, Хмелевской, Изотов...

Вступительные деньги Шелепин тоже найдёт. А выгоды очевидны.

– Мне дают здесь под урожай и семена, и гербициды. Это хорошо.

Дают на основании договора купли-продажи. По нему Валерий Денисович хочет получить суперскороспелые семена на 50 га и средства защиты. Рассчитаться же за эти товары он обязан будет, согласно тому же договору, до 15 октября. То есть успеет убрать в августе свою сою, доставить в Тбилисскую на элеватор и даже выждать выгодный момент продажи.

Его коллега Юрий Стадников, полтора года состоящий в кооперативе, не ужимается в запросах – заказал и семена подсолнечника, и гербициды, и на инокулянты заманулся, когда услышал утвердительный ответ на свой вопрос: «Это же практически обработал и пошёл сей, да?»

– Если б мне живыми деньгами расплачиваться, то за всё, что сейчас заявил, надо выложить тысяч 200, – кивает нам Юрий Анатольевич. – А я урожай уберу, осенью газончик отвезу – и рассчитаюсь. Получается: сначала стулья, а потом деньги.

Мониторинг цен – дело коллективное

Закупочную цену на сырьё ООО «Центр Соя» устанавливает совместно с кооперативом «Прикубанский». Прейскурант сверяется с ценой на рынке, для чего регулярно проводится мониторинг.

– У нашего переработчика есть своя служба, которая отслеживает ситуацию на рынке, а мы, в свою очередь, тоже собираем информацию, – поясняет Юрий Милованов. – Причём звоню в фирмы не только я. Подключаю членов кооператива. Вместе выведем среднюю цену. Руководство завода с нашими сведениями считает: ему важно не обидеть партнёров, не отпугнуть их.

А отпугнуть можно даже тех, кто уже доставил тебе свои семена на хранение. Член кооператива и в этом случае может сбить свой товар другому покупателю, если тот предложит лучшую цену.

– После того как ты рассчитался за семена и

гербициды, можешь продать основную часть своего урожая с элеватора «Центра Сои» кому угодно, – подчёркивает член кооператива Николай Нижегородов из Тбилисского района. – Правда, при этом придётся заплатить за подработку и хранение.

Впрочем, случаи отгрузки с элеватора ООО на сторону крайне редки. Фермеру выгоднее продать выращенное именно «Центру Соя». – Я отслеживал цену у перекупщиков в прошедшем году. Они меньше давали. Зато качество требовали: «Чтобы подработано было», – говорит фермер Стадников. – А сюда мы практически из-под комбайна вежём.

Привлекательными называет цены «Центра Сои» и фермер Шелепин. Свою сою в минувшем году он сбыв перекупщикам всего лишь по 13 руб./кг.

5 копеек с кило – на содержание

Если не считать вступительный взнос, то члены «Прикубанского» не несут на содержание кооператива никаких затрат. Это кажется странным, если иметь в виду, что расходы на зарплату руководству, а также на аренду офиса и автомобиля маленькими не назовёшь. Достаточно сказать, например, что председателю назначено ежемесячное жалование в 40 тыс. руб., бухгалтеру – 25 тыс., водителю-менеджеру – 8 тыс. А кроме того, в пик заявочной кампании, когда приходится оформлять до 800 договоров, кооператив дополнительно нанимает специалиста.

– Завод изначально содержал кооператив, – рассказывает механизм Юрий Милованов. – Платил дополнительно 20 коп. за 1 кг сырья. То есть сою члены кооператива продают по 15 руб. – такова закупочная цена, а оформляют по 15,20. Это было в первый год, когда поставили 1 тыс. т. Сейчас добавка завода составляет 5 коп., потому что объёмы поставок от кооператива выросли в 12 раз. То есть фермер не платит на наше содержание ничего.

«Хозяин в Москве – не берём»

Об условиях приёма в «Прикубанский» уже сказано. Общаясь с Миловановым, мы обратили внимание: глава кооператива совершенно не оперирует такими понятиями, как «директор СПК», «председатель колхоза». Говорит исключительно о фермерах. Почему? Разве коллективные хозяйства не интересны для «Прикубанского»?

– Не интересны, – отвечает Юрий Викторович. – Они сегодня, как правило, под инвесторами. А инвестор где-нибудь в Москве. Его там не найдёшь. Таких не берём. Стараясь иметь дело с конкретными хозяевами, привязанными к земле. У нас ведь прописана субсидарная ответственность за невыполнение договоров купли-продажи. Поэтому ставка – на фермеров. За четыре года они нас ни разу не подвели. Даже ни одного повода обратиться в суд не было.

Фото Владимира КАРПОВА

И вернулись хозяева в работники

Как построить вертикаль, которая не давит

Всему коллективу казалось, что совхоз «Коммунист» к рыночным отношениям хорошо подготовлен. К 1991 году хозяйство лишь формально считалось совхозом. На деле же оно уже превратилось в коопхоз, состоящий из 60 кооперативов (растениеводческих, животноводческих, перерабатывающих, обслуживающих, строительных и кооператива управления).

Сам хозяин

Конечно, само название «ассоциации кооперативов» было присвоено авансом: не всё во взаимоотношениях между кооперативами было четко отлажено. Несмотря на это, в сознании членов кооператива произошёл настоящий переворот. Сущность его выразил плакат, висевший в каждом кооперативе: «Сам хозяин».

Соединение в одном лице качеств работника и хозяина в наиболее полной мере соответствовало и особенностям земледелия, и психологии людей. Земля перестала быть обезличенной, каждый работник почувствовал, что он не просто исполнитель, но и творец, создающий продукты питания, самостоятельно принимающий решения по обширному кругу вопросов.

Появилась гордость за полученные результаты, вырос престиж звания члена кооператива. Например, в одном из растениеводческих кооперативов работали 9 человек, из которых пятеро были люди с высшим образованием – два агронома и три инженера. Агрномическим и инженерным креслам они предпочли непосредственную работу с землей, нашли её более интересной и творческой. Конечно, их выбору способствовала и достойная оплата труда по конечному результату года. В урожайные лета она была выше, чем у главных специалистов, и приближалась к зарплате директора.

Но самое для меня удивительное – прекратилась растащилка, которая до этого буквально срослась с понятием «работника совхоза».

Объединение кооперативов дало мощный толчок развитию хозяй-



Многие колхозы были акционерами элеваторов

ства. Оно несколько лет подряд попадало в число 300 лучших сельхозпредприятий России.

Акции разделили судьбу ваучеров

Оговорюсь ещё раз: в организации крупного хозяйства на принципах кооперации было много недоработок и даже несправедливостей. Например, за равный по интенсивности и сложности труд в животноводстве оплата была ниже, чем в растениеводстве. Сказывались низкие цены реализации на продукцию ферм. Руководители и специалисты совхоза опасались полного отказа от командно-административных методов управления. Боялись, что их роль в консультировании, обслуживании первичных кооперативов будет занижена и даже вовсе не востребована. Но непреодолимых противоречий не было. Трудности постепенно преодолевались в процессе отлаживания взаимоотношений в объединении.

И вот грянул 1991 год. Пришло время совхозу реорганизовываться официально. Перед предприятием раскрылся целый веер возможностей, в том числе и шанс официально стать объединением первичных кооперативов. Но был выбран другой тип реорганизации – акционерное общество закрытого типа. Простых кооператоров поманили акциями, которые впоследствии разделили судьбу ваучеров.

Сложная схема функционирования акционерного общества была непонятна. Постепен-

но члены первичных кооперативов превращались в обыкновенных наёмных работников со всеми вытекающими последствиями. Многие уволились, а у оставшихся уже не было поводов гордиться своим положением.

Как следствие, и хозяйство начало терять лидирующие позиции. Ухудшилось его финансовое состояние. А неурожай минувшего сезона и вовсе поставил ЗАО СХП «Русь» в очень сложное положение.

Переработчики тянули одеяло на себя

Прошли годы, но горечь от участия в неудавшейся попытке реорганизовать совхоз в ассоциацию кооперативов осталась. Я и теперь считаю, что главная причина неудачи – доверчивость кооператоров. Руководители, мягко говоря, использовали лукавство в стремлении сохранить за собой все рычаги власти. Думаю, что недопонимали тогда: любая нечестность во взаимоотношениях в кооперативе разрушительна. Как следствие, ростки мотивации к эффективному труду захламил.

Утешение для меня – сохранившиеся некоторые «народные» сельхозпредприятия. Они успешно конкурируют с агрохолдингами.

Мелкие и средние КФХ тоже со всеми проблемами в одиночку не справляются. Всё больше и больше востребован среди них интегратор в виде современного предприятия по переработке сырья и реализации его в виде го-

тового продукта. Выгоды такого объединения настолько очевидны, что попытки были предприняты ещё при переходе к рынку. В нашем районе акционерами молочно-мясного завода, мясокомбината, элеватора были почти все сельхозпредприятия.

Но и тут подвела нечестность. Переработчики потянули одеяло на себя, и объединяться с ними хозяйствам стало невыгодно. Акционерам-аграриям пришлось самим торговать молоком, мясом и колбасой. Чтобы избавиться от такой обузы, многие почти всё поголовье скота вырезали. Отрадно, что нынешний этап вертикальной кооперации ведётся с учётом интересов аграриев. Переработчики дают семена под будущий урожай, кредитуют хозяйства на выгодных условиях, гарантируют покупку сырья по рыночным ценам. У нас уже тесно сотрудничают с сельхозпроизводителями мукомолы, переработчики кориандра, проса. Мне кажется, что координацию деятельности АПК в масштабах муниципального района мог бы взять на себя один кооператив. Сколько было бы сэкономлено средств! Не надо в каждом СХП строить мельницы, молочные, колбасные цеха, крупнорушачи, а затем их закрывать. Начавшийся процесс «отделения зерна от плевел» способен привести к сглаживанию противоречий между бизнесом и властью и к созданию класса культурного крестьянства, объединённого в кооперативы.

Владимир ЕНИН

с. Орловка, Буденновский р-н, Ставропольский край

Ag

agriculture

- стимуляторы роста
- биофунгициды

- жидкие комплексные микроудобрения
(в том числе МЕГАМИКС - N-10)

ООО «Агрокультура»
Ростов-на-Дону, ул. Портовая, 543, оф. 305

8-919-88-55-000
(863) 29-89-002

Охота и рыбалка

Ведёт Николай Александрович Чачуа, nikolai.chachua@mail.ru
тел.: 8-962-448-44-91



Хитрый Васька

Как натаскивали гончих

Кто из нас не видел картину Василия Перова «Охотники на привале»? На скромном, даже унылом фоне три колоритных фигуры. Один, пожилой, увлечённо врёт. Другой саркастически смеётся, не веря ни одному слову, но отдавая дань мастерству рассказчика. Третий зачарованно слушает. Художник написал картину в 1871 году. Больше ста сорока лет она является культовой для российских охотников. Репродукции и самодельные копии картины охотники дарят друг другу по всякому поводу. Всегда получается к месту. У меня их три штуки. В чём же секрет популярности произведения? Думаю, не только в мастерстве великого русского художника, но и, главное, в выборе сюжета. Охотничьи байки на привале – неотъемлемая часть забавы. Мне часто доводилось слушать у костра разные истории. Иногда в исполнении настоящих мастеров. Предлагаю одну из них, изложенную Николаем Морокиным.



Николай Морокин – крайний справа

Загадочная переменна

Кольке лет 10-12. Он маленький, шустрый, шkodливый. Бредит охотой. С началом сезона каждый день ходит на другой конец села, благо времени свободного полно — у Кольки каникулы. Там живёт его дядя. Он обещал взять Кольку на охоту. Но дядьке Мишке всё недосуг. Дома хозяйство: пяток овец, куры, утки, корова и кот Васька. Кот приبلудный, чёрный. Михаил некоторое время активно гнал его со двора. Не любил он котов. Но жена, Нина, к животному благоволила. Ни в какие пререкания с мужем не вступала, просто молча подкармливала.

Кот же со временем отъелся и, по мнению хозяина, обнаглел. Вёл себя независимо. Мишку полностью игнорировал. Однажды конфликт чуть не дошёл до стрельбы. Тут Нина Александровна решительно встала на защиту животного. И вдруг Мишка резко переменил своё отношение к нему. Он смирился с праздной шатающимся сытым бездельником и только злорадно усмехался, поглядывая в его сторону. Как оказалось, у этой перемены была тайная причина.

Время идёт, каникулы заканчиваются. Но Колька упорно приходит, помогает родственнику по хозяйству и смотрит просящими глазами. В них надежда и вопрос: ну когда же? И вот однажды произошло! А произошло вот что. У дядьки Мишки подрастали две молодых собаки. Наступило время натаскивания гончих. Молодые псы нетерпеливы и бестолковы. Приобщение их к охоте – процесс труд-

ный, требующий времени, знаний и мастерства. Но можно и по упрощённой схеме. Накануне Колька остался ночевать у дядьки. Проснулся на рассвете от первого толчка. Тётя Нина ещё спала. Тепло оделись. Собрали в мешочек еду и вышли во двор. Мороз. Небольшой снежок. Деревья в инее. Красота. Мишка, невысокий, лысый, крепенький мужичок, гордый тем, что приобретает племяша к великому делу, всех планов не раскрывает и с загадочным видом даёт первую в жизни Кольки охотничью команду: «Лови кота». Колька, не понимая смысла, гоняется по двору за Васькой, который, почувствовав опасность, отчаянно борется за свободу. Но от Кольки не уйдёшь.

Спасительная лысина

Пойманного кота посадили в мешок. Мешок завязали. Положили на снег. Он ещё попрыгал и успокоился. На двух поводках вывели гончаков. Распределили роли. Мишка ведёт собак. Колька несёт кота и ружьё. Мальчик счастлив: идёт на охоту с настоящим ружьём. Но сначала надо натащить, как объяснил дядя, собак. Колька готов на всё. Идти оказалось далеко. Сначала вышли из села и пошли по полям. Кот и ружьё становились всё тяжелее и тяжелее. Колька начал канючить: «Дядя, ну когда?». Мишка объяснил, что надо отойти как можно дальше от лесополосы, чтобы кот не испортил им удо-

вольствие от погони. Наконец пришли. Вокруг чистое поле. Только далеко в дымке видны очертания лесополосы.

Мишка закурил и объяснил начинающему охотнику задачу: чтобы в собаках проснулся охотничий инстинкт, Колька выпустит кота, а он – собак. Гончие, повинувшись древнему инстинкту, ринутся за котом. Предвкушая острые ощущения, Мишка приказал: «Выпускай кота!» Насколько эти ощущения будут непередаваемы, он даже предположить не мог. Весь сценарий изменил жизнелюбивый Васька. Как только кот оказался на свободе и увидел перед собой двух рвущихся к нему собак и ни одного дерева поблизости, он использовал единственную возможность спасения: в один прыжок, сбив шапку, оказался на голове Михаила. Стараюсь удержаться на спасительном пятачке, всеми когтями вцепился в лысину, мгновенно ставшую красной от крови.

За коварство Мишки расплатились собаки

Бросив собак, Мишка закурился на месте, пытаясь освободить голову от зловредного животного. Но Васька только сильнее впиался когтями. Он бы и рад отпустить голову хоть и вредного, но хозяина. Да как же отпустишь, если перед ним мелькают ослепленные пасти собак, готовых сорвать его с лы-

сины. Мишка от боли совсем ошалел: мало того что его со всех сторон толкают собаки с проснувшимся инстинктом, он ещё вынужден спасать озверевшего кота, отбиваясь от них. При этом орёт не своим голосом остоленевшему Кольке: «Стреляй! Стреляй! Стреляй!» Ребёнок в шоке: в кого стрелять? В кота? Но как его отделить от дядьки? Он и стрелять-то не умеет. А когда к нему начинает приближаться вся эта мяукающая, лающая, орущая

матом куча, он в ужасе отбегает в сторону. Наконец, догадался бросить ружьё на снег. Совсем обезумевший от боли и обиды Мишка добирается до ствола. Бац, бац. Собаки замертво падают. Кот, мерзавец, прыгает с головы и убегает в сторону лесополосы. Вслед ему несётся мат – ружьё Мишка не успел перезарядить. А Колька плачет: собак жалко, и не такой он ждал первой охоты. Не подозревает, что это

приключение и станет для него самым сильным и смешным впечатлением в его охотничьей жизни. Успокоившись, побрели наши охотники домой налегке. Идут молча. О чём тут говорить? Но это не всё. Какое чувство несправедливости и возмущения охватило их, когда дома их встретил вполне довольный жизнью, уже обогретый, накормленный и взятый под надёжную охрану хозяйкой Васька. Обидно, конечно.

Из почты рубрики

Хорошо, если бы было так и у людей

Уважаемый Николай Александрович!

Пишет вам директор животноводческого предприятия ООО «Восток» из Лабинского района Краснодарского края.

Ежемесячно к нам в офис приходит журнал «Деловой крестьянин», журнал толковый, содержательный, но по-настоящему интересным его делает в первую очередь ваша рубрика.

Я сам не охотник, на рыбалку выезжаю 1-2 раза в год, но то, с каким знанием, с какой любовью к природе вы делитесь своим рыбацким и охотничьим опытом, вызывает и уважение, и читательский восторг. Заметка о выезде на Ахтубу – лишнее тому подтверждение!

Уважаемый Николай Александрович, от души хочу поблагодарить за вашу работу, пожелать и вам, и коллективу журнала «Деловой крестьянин» здоровья и всяческих успехов, чтобы было побольше интересных поездок, походов, встреч с новыми людьми! И чтобы природа всегда отвечала вам взаимностью!

С искренним уважением, Валерий НЕЖЕНЕЦ

Уважаемый Николай Александрович!

С большим удовольствием прочёл ваши блестящие очерки о животных и природе. Они написаны сочным, образным языком очевид-

ца и участника охотничьих случаев. Вне сомнения, вы обладаете даром внимательного наблюдателя, тщательного и глубокого аналитика, что я знал и ранее, но что не менее важно, обладаете также восприятием не для всех заметных, но весьма важных деталей окружающего нас мира.

Особенно тронул моё сердце очерк «Джек». Так точно и трогательно подмечен смысл собачьего бытия, что подумалось: хорошо, если бы было так и у людей.

Не могу разделить ваш восторг зверским убийством беременной волчицы. Мне жалко её, и ещё более – её восьми не родившихся волчат. Возможность таких убийств сделала меня непримиримым противником охотничьего дела, компенсацию чему я нашёл в сборе грибов и лесных ягод.

Советую вам продолжить свою творческую деятельность, систематизировать и издать её. Уверен, что это будет достойной самореализацией.

А.И. СЕЛЮКОВ, уполномоченный по правам человека в Ставропольском крае, заслуженный юрист РФ



КУБАНСКАЯ УСАДЬБА /2013

14-я Выставка цветоводства, посадочного материала, продукции для приусадебных и фермерских хозяйств

22–24 марта

г. Краснодар, ул. Зиповская, 5

Основные разделы экспозиции

ПРИУСАДЕБНОЕ И ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ДАЧА
Семена, посадочный материал | Селекция, технологии выращивания | Минисельхозтехника | Садово-огородный инструмент, инвентарь | Системы полива и орошения | Теплицы, парники, укрытый материал | Средства защиты растений, удобрения, подкормки | Средства борьбы с бытовыми, садовыми насекомыми и грызунами

ФЛОРА НАШЕГО ДОМА

Горшечные и декоративные растения | Сопутствующие товары для цветоводства | Декоративная керамика, стекло, фарфор, пластик, плетеные изделия | Экосмеси, почвогрунты и удобрения | Защита комнатных растений от вредителей и болезней | Книжки и журналы по цветоводству, декоративному садоводству

ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН И БЛАГОУСТРОЙСТВО

Озеленение и благоустройство | Садово-парковая техника | Малые архитектурные формы и садовая скульптура | Декоративные водоемы, фонтаны, водопады | Сауны, бани, душевые кабины, биотуалеты | Системы полива, дренаж, освещение | Дачная и садово-парковая мебель | Изделия из древесины, художественная ковка

ПЧЕЛОВОДСТВО

Мед | Продукты пчеловодства | Ульи и комплектующие | Пчеловодный инвентарь | Тара для меда | Ветпрепараты для пчел | Спецодежда пчеловода | Литература по пчеловодству

Поддержка и содействие:

Администрация Краснодарского края
Администрация муниципального образования город Краснодар
Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края

ООО «КраснодарЭКСПО»
(в составе группы компаний ИТЕ)
г. Краснодар, ул. Зиповская, 5
Т +7 (861) 200-12-34, 200-12-83
E gnevush@krsnodarexpo.ru



www.kubus-expo.ru

Фирма ООО «Флагман С»

реализует

СЕМЕНА МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР на 2013 год

Семена подсолнечника, льна
российской селекции от производителя.

Гибриды:	Сорта:	Семена льна:
Авангард	СПК РС-1	ВНИИМК 620
Меркурий	Родник РС-1	РС-1
Призер		
Кубанский 930		
Сигнал		

Импортные семена подсолнечника, фирмы STRUBE

Наименование подсолнечника	Репродукция	Цена 1 п.е., руб.
Ольмедо	F 1	4400
Фаро	F 1	4400
Эльвас	F 1	4400

Семена кукурузы Космо-230 1 п. е. 80000 семян

Наименование кукурузы	Репродукция	Цена 1 п.е., руб.
Космо-230	F 1	2800

Семена сахарной свёклы, фирмы STRUBE
Средства защиты растений

Ростовская область г. Зерноград.
Тел.: 8-928-771-24-15, 8-928-666-44-48, 8-928-143-26-70

Фитоспорин МЖ — надёжная опора земледельцев

(опыт Всероссийского НИИ биологической защиты растений, г. Краснодар)

Стабильное развитие с/х производства, решение проблем охраны окружающей среды, здоровья человека и животных без применения современных биопрепаратов невозможно.

Особый интерес у с/х производителей вызывают биопрепараты на основе сеной палочки (*Bacillus Subtilis* штамма 26 Д) – это Фитоспорин-МЖ, Фитоспорин МЖ-экстра, Фитоспорин-МЖ-осенний.

Исследованиями установлено, что внесение биопрепарата Фитоспорин-МЖ на 83-94% повышает биологическую активность почвы. Бактерия *B. S.* выделяет в среду ферменты, кислые полисахариды и слабые органические кислоты, которые переводят труднорастворимые элементы питания почвы в доступные для растений формы. Растение получает элементы питания непрерывно, в течение всего периода вегетации. Кроме того, бактерия выделяет антибиотики, подавляющие развитие патогенов, витамины и полисахариды, которые способствуют активному развитию почвенной биоты. Поэтому дозы минеральных удобрений при использовании биопрепарата Фитоспорин можно снижать до 30% без ущерба для продуктивности культур.

Эта бактерия, являясь эндофитом, живёт внутри растения и работает в течение всего жизненного цикла. Она выделяет антибиотики, которые подавляют рост болезнетворных микробов; ферменты, которые растворяют клеточные оболочки грибных патогенов; фитогормоны — стимуляторы роста, витамины и много других биологически активных веществ — это целый «завод» внутри растения, работающий в течение всего жизненного цикла. Все выделяемые биологически активные вещества помогают растению усвоить питательные вещества почвы и удобрений, сохранить более высокий уровень обмена веществ в любых неблагоприятных условиях среды, что является условием повышения урожайности. К тому же эти факторы помогают растению успешно бороться с патогенной микрофлорой в течение всего жизненного цикла бактерии, что недоступно даже системным фунгицидам.

Что отличает этот препарат от множества других биопрепаратов? То, что продукты жизнедеятельности бактерии *B. Subtilis* штамм 26 Д основы биопрепарата Фитоспорин-МЖ, такие как фунгицидные олигопептиды, подавляют болезни как внутри растений, так и в прикорневой зоне и надземной части.

Отличительной способностью штамма 26 Д по сравнению с другими штаммами является высокий уровень саморегуляции и продуцирования жизнеспособности долго хранящихся спор по сравнению с биофунгицидами. Бактофит, Алирин, Гамаир, что обеспечивает высокую биологическую активность Фитоспорин-МЖ.

К тому же Фитоспорин-МЖ характеризуется большим сроком хранения в большом температурном диапазоне (-50...+40), тогда как другие биопрепараты требуют определённого



Патогенный гриб – *Alternaria alt.*

Действие Фитоспорина-М на *Alternaria alt.*

ного режима хранения, специальных термостатических камер.

Использование биопрепарата Фитоспорин-МЖ способствует восстановлению нормальных, природных, симбиотических взаимоотношений между почвой, растением и микроорганизмом, т. е. конструированию этих взаимоотношений.

Фитоспорин-МЖ обладает: высокой фунгицидной, бактерицидной активностью против грибных и бактериальных заболеваний, сильным ростостимулирующим свойством, что позволяет применить данный препарат при предпосевной обработке семян посадочного материала и опрыскивании вегетирующих растений.

В 2009-2012 гг. во Всероссийском НИИ биологической защиты растений (г. Краснодар) под руководством Волковой Г.В. (доктор биологических наук, заведующая лабораторией иммунитета зерновых культур к грибным болезням) проводились исследования по изучению эффективности биопрепарата Фитоспорин-МЖ при протравливании семян и обработке вегетирующих растений озимой пшеницы.

В 2009 году изучали эффективность биофунгицида Фитоспорина-МЖ при обработке семян в дозе 1 л/т + обработка в фазу осеннего кущения и весенняя обработка в фазу трубкования в дозе 1 л/га.

Результат исследования – в таблице №1.

Таблица 1

Вариант	Урожай, ц/га	прибавка	
		ц/га	%
Контроль без обработки	43,1	–	–
Фитоспорин-МЖ (3 обработки)	52	8,9	20,6

Как видно из приведённой таблицы, применение Фитоспорин-МЖ в онтогенезе растений обеспечило прибавку урожая озимой пшеницы на 8,9 ц/га.

В 2012 году в ВНИИБЗР провели сравнительные испытания технологии ухода за посевами озимой пшеницы:

1. Традиционная технология с применением химических фунгицидов по следующей схеме:

- обработка семян – Кинто-Дуо (2,5 л/т),
- обработка посевов весной в фазу кущения Фундазол (0,3 кг/га) + гербицид Прима,
- обработка в фазу трубкования Альто-Супер (0,5 л/га),
- обработка в фазу начало колошения Альто-Супер (0,5 л/га).

2. Биотехнология с применением Фитоспорин-МЖ:

- обработка семян – Кинто-Дуо (1,25 л/т) + Фитоспорин-МЖ (1,0 л/т) + Гуми 20 (0,2 л/т),
- осенняя обработка в фазу кущения Фитоспорин-МЖ-осенний (1,0 л/т),
- обработка посевов весной в фазу кущения: гербицид + Гуми-20М-Богатый 5:6:9 (1 л/га) + Фитоспорин-МЖ (1 л/га) + Бионекс-Кеми 40:0:0 (2 кг/га),
- обработка посевов в фазу трубкования: Гуми 20М-Богатый 5:6:9 (1 л/га) + Фитоспорин-МЖ (1 л/га) + Бионекс-Кеми 40:0:0 (3 кг/га),
- обработка в фазу начало колошения: Фитоспорин-МЖ (1 л/га).

Результаты исследований показали, что биотехнология и стандартная технология с применением химических фунгицидов ухода за посевами обеспечили практически одинаковую прибавку урожая – 11,0 и 11,1 ц/га соответственно.

Однако биопрепараты, кроме того что обеспечили получение экологически чистой продукции, привели к снижению себестоимости

и повышению рентабельности производства.

Расчёт экономической эффективности биотехнологии возделывания озимой пшеницы – в таблице № 2.

Так, чистый доход от применения биопрепаратов производства НВП «БашИнком» составил 5 784 руб./га, тогда как от химических препаратов – 5 225 руб./га.

Один вложенный рубль на биопрепараты обеспечил получение 7,1 рубля чистой прибыли, а на химические пестициды – 3,6 руб./га, или в два раза меньше.

Результаты исследований показали высокую биологическую эффективность Фитоспорина-МЖ против болезней. Так применение Фитоспорина-МЖ-осенний в фазу осеннего кушения обеспечило 100% эффективность против фузариозно-гильминтоспориозных корневых гнилей.

С 2005-го по 2008 год в Краснодарском НИИ хранения и переработки сельскохозяйственной продукции РАСХН показана эффективность биопрепарата Фитоспорин-М в повышении собственной устойчивости овощей к действию неблагоприятных факторов среды и болезней, обусловленных стрессовыми ситуациями периода вегетации и в процессе их холодильного хранения. В результате этих исследований установлено, что применение Фитоспорина-М совместно с Гуми 20 обеспечивает: для баклажанов, перца, томатов, лука репчатого, корнеплодов моркови, капусты белокочанной прибавку урожая – до 30%, повышение выхода высококачественной продукции с единицы площади – до 33%, подавление развития грибных и бактериальных болезней – до 38,5%, повышение лёжкости за счёт сни-

Таблица 2

Вариант	Прибавка урожая, ц/га	Стоимость дополнительной продукции с 1 га, руб	Затраты на препараты, руб/га	Чистый доход	На 1 рубль затрат получено прибыли, руб
биотехнология	11,0	6 600,00	916,00	5 684,00	6,2
Стандартная с применением химических пестицидов	11,1	6 660,00	1 435,00	5 225,00	3,6

жения поражённых болезнями плодов, увеличение выхода стандартной продукции после 1,5-7 месяцев хранения – на 7,8-16,7%.

Фитоспорин-М может применяться совместно с химическими фунгицидами. При этом он повышает чувствительность растительной клетки к фунгицидам, что позволяет снижать их дозу до 50% без ущерба для эффективности. Это существенно снижает пестицидную нагрузку на почву и растения и является одним из факторов снижения загрязнения растениеводческой продукции. Особенно актуально это в овощеводстве закрытого грунта.

В опытах, проведённых РУП «Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию» на базе Жабинского и Слуцкого сахарных заводов, применение биофунгицида Фитоспорин-М в период вегетации сахарной свёклы повысило урожай корнеплодов на 15%. Сочетание обработки посевов сахарной свёклы с обработкой этим биопрепаратом корнеплодов перед

закладкой на хранение снизило их поражённость гнилью до 3,4 раза; наличие корнеплодов с плесенью – до 1,6 раза; проросших – до 2,6 раза. В процессе хранения корнеплодов количество редуцирующих веществ понизилось до 2 раз, а чистота сока выше на 0,4-1,2 ед., рН – на 0,1-0,3 ед. по сравнению с необработанными.

Всё вышеизложенное позволяет рекомендовать биологические препараты производства НВП «БашИнком» для широкого внедрения при возделывании с/х культур.

За консультацией по применению и приобретением биопрепаратов обращаться в ТД «Аверс»: Краснодарский край, ст. Староминская, тел.: (86153) 5-77-92; 5-72-43; 8-988-246-73-70.

Разработчик и производитель ООО «НВП «БашИнком», г. Уфа, тел: (347) 292-09-67, 292-09-93, 292-09-94.



АГРОРУСЬ

XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА АГРОРУСЬ-2013
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЛЕНЭКСПО

21–23 марта 2013
Всероссийская агропромышленная выставка «АГРОРУСЬ – регионы»

21–22 марта 2013
Первый Всероссийский съезд сельских кооперативов России

26 августа – 1 сентября 2013
Международная агропромышленная выставка-ярмарка «АГРОРУСЬ»

тел. +7 (812) 240 40 40 доб. 231, 234, 235, 188, 254
Большой пр. В. О., 103, farmer@expoforum.ru
www.agrorus.expoforum.ru

12-15 МАРТА **УФА-2013**



АГРОКОМПЛЕКС
XXIII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ
Тел.: (347) 253 14 34, 253 38 00, 253 14 13
e-mail: agro@bvkexpo.ru, www.bvkexpo.ru

www.agrobvk.ru

Препарат Комплексного Действия

МиГим

(структурированная вода+гуминовые кислоты+фульвокислоты+макро и микроэлементы в хелатной форме+микробная биомасса вермикомпоста)

МиГим

ЭТО:

- увеличение урожайности + улучшение качества с/х продукции
- + снижение до 50% затрат на мин. удобрения для подкормки

МиГим

ЭТО:

до 22 рублей прибыли на 1 рубль затрат

а так же: «ГУМИМАКС» современный торфогуминовый препарат

Приглашаем к сотрудничеству дилеров

ООО Компания "Двадцать первый век" г. Новочеркасск, ул. Михайловская 164 "А", оф. 323, тел./факс: (86352) 2-77-28, тел: 8-928-77-66-430. E-mail: com21vek@mail.ru

Семеноводческое хозяйство ООО «ГАРАНТ»

производит и реализует

Семена яровых культур

ОВЁС: Скакун РС 1, Конкур ЭС, Дерби ЭС
ЯЧМЕНЬ: Вакула РС 1, Прерия ЭС, Мастер РС 2
ГОРОХ: Фокор ЭС, Аксайский-усатый-7 ЭС
НУТ: Приво-1 РС 2
ЛЁН: Небесный РС 1
ГРЕЧИХА: Девятка РС 1, Батыр РС 1, Черемшанка РС 1
КОРИАНДР: Алексеевский-190 РС 2
КУКУРУЗА: Катерина F1, Краснодарский-194 F1, Машук-350 F1
ЭСПАРЦЕТ: Зерноградский-2 РС 1
ЛЮЦЕРНА: Донская-2 С/Э, ЭС
КОСТРЕЦ: Вегур С/Э; Безостый-2 С/Э
СУДАНСКАЯ ТРАВА: Камышинская-51 РС 2
ПОДСОЛНЕЧНИК: Гарант F1, Сигнал F1, Престиж F1, Бизон F1, Донской-151 F1, Дон-РА F1, Казачий ЭС, Донской 60 ЭС, Бузулук РС 1, Р-453 (Родник) РС 1, Мастер РС 1, СУР РС 1, Лакомка РС 1
ПРОСО: Харьковское-57 РС1; Золотистое РС 2

346270, ст. Вёшенская, Ростовская обл.,
 пер. Р. Люксембург, 18 "Б"
 тел./факс: 8 (86353) 22-3-74, 24-6-16,
 8-928-227-10-97, 8-928-176-88-82

реклама



Торговый дом
Лид-регион

Белорусское качество
в России



- Техника для возделывания картофеля и овощей (капуста, лук, чеснок) Л-207; КТН-2В; КСТ-1,4; МПЛС и др.
- Почвообрабатывающая техника Плуги оборотные ППО; АПК-2,8 (гребнеобразователь+фреза); бороны; АКШ; культиваторы КОН-2,8, КПМ, КРН и др.
- Кормоуборочная техника ПРФ-145, ППР-Ф-1,8; косилки Л-501, КДН, КПП; грабли ГВР, ГВБ и др.
- Техника для внесения минеральных и органических удобрений РЖТ; МЖТ-Ф; Л-116; МТТ; РУ и др.
- Посевная техника Сеялки СПУ, СТВ и др.
- Прицепы и полуприцепы «Боярин» ПУС-15; 2ПТС; ПСТ; ПСТБ; ПТК и др.
- Коммунальная техника Пескоразбрасыватели, плужно-щеточное оборуд. и др.
- Запасные части

г. Москва, пр. Мира, 119
 ВВЦ, пав. 18, оф. 107-111
 тел./факс: (495) 626-59-51
 (многоканальный)
 моб.: (926) 225-45-57
 (926) 173-99-29

www.lida-region.ru

ЛИГНОГУМАТ КОНЦЕНТРИРОВАННОЕ, ПОЛНОСТЬЮ РАСТВОРИМОЕ ГУМИНОВОЕ УДОБРЕНИЕ

Применение Лигногумата® позволяет:

- ✓ повысить урожайность и качество продукции;
- ✓ увеличить полевую всхожесть и энергию прорастания семян;
- ✓ снять стресс при обработке пестицидами, заморозках, засухе;
- ✓ усилить рост и развитие растений, сократить сроки вегетации.

Массовая доля компонентов, являющимися макро и микроэлементами, в %:
S-3, Fe-0,04; Cu-0,04; Mn-0,02; Mo-0,01; Zn-0,01; Ce-0,005; B-0,15; Co-0,12.

АЛЬБИТ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ РЕГУЛЯТОР РОСТА РАСТЕНИЙ СО СВОЙСТВАМИ ФУНГИЦИДА И КОМПЛЕКСНОГО УДОБРЕНИЯ

- ✓ Повышает урожайность в среднем на 5-20%. Обеспечивает прибавку урожая зерновых на 2,9-10,7 ц/га, сахарной свёклы 48,1 ц/га, подсолнечника 3,4 ц/га, картофеля 34,3 ц/га, сои 3,2 ц/га. Прибавка урожая в среднем в 2,25 раза выше, чем у аналогичных препаратов
- ✓ Усиливает засухоустойчивость растений на 10-60%
- ✓ Снимает гербицидный стресс.
- ✓ Повышает качество урожая (клейковина у пшеницы на 0,5–5,1%)
- ✓ Защищает растения от широкого круга основных болезней.
- ✓ Низкая цена (стоимость гектарной нормы для большинства культур – менее 100 руб.)

Препарат Альбит содержит: поли-бета-гидроксимасляную кислоту (ПГБ) – 6,2 г/кг; магний сернокислый- 29,8 г/кг; калий фосфорнокислый двузамещенный - 91,1 г/кг; калий азотнокислый - 91,2 г/кг; карбамид – 181,5 г/кг

ФИТОСПОРИН-М УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЙ ФУНГИЦИД

Живая споровая бактериальная культура *Bacillus subtilis* 26Д, которая подавляет продуктами своей жизнедеятельности размножение многих грибных и бактериальных патогенов растений, обладает свойством повышения иммунитета и стимуляции роста у растений, что важно для повышения их продуктивности и уменьшения повторных заражений.

Фитоспорин-М отличается высокой биологической эффективностью против корневых гнилей, листовых грибных болезней на зерновых, зернобобовых культурах (65–75%), фитофтороза и ризоктониоза на картофеле (60%), парши и гнили на плодовых культурах (85-97%), гомоза на хлопчатнике (90%) и обеспечивает повышение урожайности всех с/х культур от 10 до 100%.

МЕГАМИКС ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЕ ЖИДКОЕ УДОБРЕНИЕ

- ✓ Восполняет недостаток биогенных микроэлементов в период вегетации.
- ✓ Повышается эффективность фотосинтеза, дыхания и ростовых процессов.
- ✓ Увеличиваются корневые выделения, которые стимулируют полезные почвенные микроорганизмы в зоне ризосферы.
- ✓ Позволяет существенно снижать стрессовое воздействие от неблагоприятной погоды и применения пестицидов, обеспечивая культурное растение конкурентным преимуществом перед сорняками в борьбе за питательные вещества и жизненное пространство.

Содержит в своем составе (в г/л): N-6; S-29; Mg-15; Cu-7; Zn-14; B-1,7; Mn-3,5; Fe-3; Mo-4,6; Co-1; Cr-0,3; Se-0,1; Ni-0,1.

ООО «Лигногумат-Ростов» г.Ростов-на-Дону
(863) 226 32 28, (928) 140 60 19, (988) 243 30 16, (928) 226 32 28
ООО«АгроХимМаг» г. Ставрополь
(8652) 455-069, (928) 268-06-94, (928) 014-36-70, (988) 243 30 16
ООО«АгроГумат»г. Воронеж
(919) 187-11-62, (920) 225-44-97



ГРУППА КОМПАНИЙ «КУБАНЬСЕЛЬМАШ»

ООО "Кубаньсельмаш" разрабатывает, производит и реализует принципиально новую уникальную технику для энерго- и почвосберегающих технологий, безотвальной обработки почвы. В состав комплекса входит: борона дисковая модернизированная серии БДМ, плуг чизельный для безотвальной обработки почвы ПЧ, плуг чизельный глубокорыхлитель ПЧГ, культиваторы для сплошной обработки почвы КСО, укомплектованные шлейф-катками.

Целесообразность применения комплекса подтверждается опытом эксплуатации во многих регионах России.

ПОЧВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ РЕСУРСО- И ПОЧВОСБЕРЕГАЮЩЕЙ ТЕХНОЛОГИИ

Бороны дисковые модернизированные серии БДМ (прицепные и навесные)

БДМ-2х4, БДМ-2,5х4, БДМ-3х4, БДМ-4х4, БДМ-5х4, БДМ-6х4, БДМ-8х4 (ПС),
БДМ-2,5х2П, БДМ-3,2х2П, БДМ-4х2П, БДМ-5х2(ПС), БДМ-6х2.

Работают при влажности почвы до 40%.

БДМ 3,2х2П

БДМ 6х4 (ПС)



БДМ 3х4П



БДМ 6х2 (ПС)



Плуги чизельные глубокорыхлители для безотвальной обработки почвы

ПЧГ 4,2



ПЧГ-3, ПЧГ-4,2, ПЧГ-5,4.
Глубина обработки почвы до 35 см, комплектуются сменным дополнительным оборудованием для обработки почвы до 45-55 см.

Плуги чизельные для безотвальной обработки почвы:

ПЧ-2,7



ПЧ-2,1, ПЧ-2,7, ПЧ-3,3, ПЧ-4,5

Глубина обработки почвы до 35-40 см



КСО-6

Культиваторы для сплошной обработки почвы:

КСО-6, КСО-8, КСО-10



КСО-8

Ремонт дисковых борон серии БДМ, реализация запасных частей и комплектующих деталей.

352106, Краснодарский кр., Тихорецкий р-н,
ст. Новорождественская,
ул. Радужная, 1, тел./факс: (86196) 4-66-63,
тел.: 4-66-62, 4-66-64.

353020, Краснодарский кр.,
ст. Новопокровская, ул. Линейная, 15
тел./факс: (86149) 7-24-55,
моб.: 8(918) 349-60-70.

e-mail: kubselmash@mail.ru www.kubselmash.ru



Развиваем сельский бизнес с Гарантийным фондом

Гарантийный фонд создан в Ростовской области не так давно – во второй половине 2009 года. Однако его услугами успели воспользоваться более 370 предпринимателей, среди которых пятую часть составляют сельхозтоваропроизводители. О том, какие услуги предлагает Гарантийный фонд в 2013 году, мы попросили рассказать его исполнительного директора Зайцева Вадима Юрьевича.

– Вадим Юрьевич, какую поддержку Гарантийный фонд может оказать предпринимателям из сельских районов в наступившем 2013 году?

– Мы можем предоставить поручительство в том случае, если у предприятия не хватает собственного залогового обеспечения, которое требуется для оформления кредита, банковской гарантии или договора лизинга. Но для этого само предприятие должно иметь собственное обеспечение в размере не менее 30% от размера обязательства. Под предприятием я имею в виду бизнес юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

– В каком банке предприятие должно оформлять договорные отношения, чтобы вы его включили в свою программу гарантирования?

– В одном из банков, являющихся партнёром фонда. Так, например, по предоставлению поручительства для заключения кредитного договора мы работаем с 20 банками – их перечень можно увидеть на нашем сайте. Среди них банки, имеющие достаточно развитую филиальную сеть, такие как Сбербанк, Россельхозбанк, «Центр-инвест», Промсвязьбанк, «МИНБанк». По предоставлению поручительства для приобретения банковской гарантии – только с тремя банками, это Инвестторгбанк, банк «Возрождение» и Московский индустриальный банк. Лимит поручительств для оформления договора лизинга пока есть только в банке «Центр-инвест».

– Имеет значение, на какой срок, в какой сумме и на какие цели берётся кредит?

– Разумеется. Так, по нашим условиям, сделка должна оформляться на срок от 1 года до 5 лет. Сумма может быть любой, главное помнить, что ответственность фонда ограничена 70 процентами от суммы обязательства и размер поручительства не может превышать 20 млн руб. на одно предприятие. Цели креди-

тования должны быть предпринимательскими, т. е. на приобретение основных и оборотных средств.

– Во что поручительство обойдётся сельскому предприятию?

– Это смотря какой вид деятельности у сельского предприятия. Если промышленное или сельскохозяйственное производство, переработка сельхозпродукции, деятельность в сфере здравоохранения, образования, въездного и внутреннего туризма, гостиничный бизнес, то для нас это льготные категории, которым мы предоставляем поручительство при оплате 1,75% годовых от суммы поручительства без НДС. К этой категории также относится розничная торговля, осуществляемая не в райцентрах, и любой вид бизнеса, имеющего право на поддержку, если руководителем (учредителем с долей не менее 50%) является молодой человек до 30 лет. Остальные могут рассчитывать на поручительство Фонда за оплату в размере 2% годовых от суммы поручительства без НДС.

– Вы всё время ставите акцент на слова «без НДС». Какова реальная стоимость поручительства?

– Давайте объясню на примере. Финансовая сделка оформляется на один год и сумма поручительства составляет 5 млн руб. Если размер вознаграждения составляет 2% годовых от суммы поручительства без НДС, а НДС равен 18% от размера вознаграждения, то полный размер вознаграждения составит 118 тыс. руб. Если эта же сделка оформляется сроком на 2 года, то полный размер вознаграждения увеличится в 2 раза и составит 236 тыс. руб. Подробный расчёт вознаграждения размещён на нашем сайте, так что любое предприятие предварительно само может рассчитать свои затраты. Кроме того, необходимо помнить, что эти затраты можно компенсировать в размере 2/3, но не более 100 тыс. руб. на одно предприятие, обратившись в департамент инвестиций и предпринимательства области.



– По вашим прогнозам, в текущем году доля сельхозтоваропроизводителей среди клиентов фонда не снизится?

– Думаю, нет, учитывая инвестиционную активность малых и средних сельхозпредприятий. Так, по последним данным, в Ростовской области их доля инвестиций в основной капитал составила 29,5% и 41,5% по соответствующему кругу предприятий. Кроме того, без модернизации основных средств они не смогут конкурировать ни внутри страны, ни с зарубежными производителями.

– Если наши читатели заинтересуются вашей информацией и им понадобятся дополнительные сведения, разъяснения, куда они могут обратиться?

– Всю информацию мы размещаем на своём сайте. Также мы представлены на сайтах наших партнёров – банков, органов власти. Недавно мы появились в каталоге на новом интернет-ресурсе agrobook.ru, но если необходим прямой контакт, то к нам можно обратиться по электронной почте или по телефонам, любой специалист фонда готов проконсультировать.

Контакты НКО «Гарантийный фонд РО»:
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Седова, 6/3, оф. 805,
тел.: 8 (863) 280-04-06, 280-04-07,
эл. почта: info@dongarant.ru
сайт: www.dongarant.ru

От науки к практике

Необходимость применения гуминовых препаратов стала для фермерских предприятий и агрохолдингов аксиомой. Почему?

В последние годы на сельскохозяйственном рынке России бурное развитие получают гуминовые препараты и стимуляторы роста. Их применение обещает колоссальный прорыв в будущих агротехнологиях. Предложений по различным препаратам – десятки. За последние годы одним из лидеров продаж стало гуминовое удобрение со свойствами стимулятора роста и антистрессанта – Лигногумат®. Препарат выпускается компанией НПО «Реализация экологических технологий» по уникальной отечественной технологии, не имеющей аналогов в мире. О причинах популярности этого препарата мы попросили рассказать агронома, коммерческого директора ООО «Альфа» Крыловского района Краснодарского края Олега Михайловича Луценко.

Забыли, что такое фураж

ООО «Альфа» образовалось в 2006 году и насчитывает 760 га. По свидетельству замдиректора Владислава Пузырёва, в период становления это было среднее по своим экономическим показателям предприятие. Но с приходом Олега Луценко за четыре года средняя урожайность на полях выросла в 1,5 раза, что позволило предприятию развиваться и закупать новую технику. По мнению агронома, успех хозяйства обеспечила правильно выбранная технология, одним из существенных моментов которой является внесение препарата Лигногумат.

– Олег Михайлович, какие у вас основания и научные предпосылки для таких выводов?

– Лигногумат я начал испытывать ещё в 2001 году, когда он только появился на рынке. К нему, как и к гуматам вообще, тогда многие отнеслись с предубеждением, потому что гуминовые препараты старого поколения были нетехнологичны. Если помните, гуматы натрия приходилось долго настаивать, фильтровать. Я работал тогда руководителем НИИ сектора кафедр фитопатологии растений в Кубанском государственном аграрном университете и стал испытывать Лигногумат на опытных полях университета. За четыре года экспериментов препарат себя хорошо показал на озимой пшенице, сахарной свёкле, сое, подсолнечнике. В зависимости от культур и способов обработки мы получали стабильные прибавки от 3% до 12% по сравнению с необработанным контролем. Потом в качестве научного консультанта меня стали приглашать в различные агропредприятия, мы с коллегами везде использовали опыт наших исследований Лигногумата, и практически всегда успешно. Исследование эффективности стандартных и новых модификаций Лигногумата продолжается в ГАУ и сейчас – уже в рамках государственных испытаний под руководством Аллы Яковлевны Барчуковой. При этом упор сделан на фундаментальные методы исследований стандартных и новых марок, расширение перечня культур:



Олег Луценко (в центре) с директором НПО «РЭТ» Олегом Гладковым (слева) и главным агрономом ЗАО фирма «Агрокомплекс» Выселковского района Сергеем Егоровым

кроме перечисленных – рис, овощные, виноград и картофель. Эффект применения препарата стабилен, особенно для модификаций с добавочными микроэлементами и на новых модификациях серии «СУПЕР». Широкий комплекс исследований был проведён учёными в Ростовской области и Ставропольском крае. Так что научный задел по исследованиям Лигногумата в Южном федеральном округе огромный.

– А в каких хозяйствах, кроме вашего, применяют Лигногумат? Какова, по вашим данным, посевная площадь, на которой работают с этим гуматом?

– Назову только самые известные хозяйства и специалистов, которые не просто применяют Лигногумат, но и активно участвуют в практической адаптации своих технологий к его применению: ЗАО фирма «Агрокомплекс» Выселковского района (главный агроном Егоров С.С.), ЗАО «Кубаньхлеб» Тихорецкого района (зам. генерального директора по с/х производству Лисиченко Л.А.), ОАО «Агрообъединение Кубань» Усть-Лабинского района (главный агроном Резниченко А.А.) и другие. Для реализации препарата в 2002 году мы создали научно-коммерческую компанию «ИП Луценко», через которую в прошлом году кубанцы приобрели более 50 тонн Лигногумата. Этого объёма достаточно для обработки 700 тысяч га. А всего в Краснодарском крае Лигногуматом разных марок обрабатывают до 1,5 миллиона га. Это то, что касается только Краснодарского края. Но география применения Лигногумата значительно шире: я знаю, что его используют и за пределами России – в странах СНГ, ЕС,

Азии, США и Канады. Это уже визитная карточка российских гуматов. В прошлом году я смог убедиться в этом лично, побывав в ряде хозяйств Чехии. Там услышал массу положительных отзывов о Лигногумате. В 2011 году к нам для обмена опытом приезжала делегация немецких фермеров, которых мы познакомили со своим опытом и узнали много нового об их технологиях применения Лигногумата в комбинациях с биопрепаратами.

Механизаторы глазам не верят

– Четыре года назад я стал соучредителем ООО «Альфа». Хозяйство было в не лучшем состоянии. Средняя урожайность по зерновым на уровне 30 ц/га. Поменяли отношение к земле, поменяли технологии, и вот в 2011 году средняя урожайность выросла до 50 ц/га. В прошлом неурожайном году мы всё-таки получили в среднем 35 ц/га, на отдельных полях – 70 ц/га. У соседей результаты скромнее: 15-25 ц/га. Кроме того, улучшилось качество зерна: мы забыли, что такое фураж. С пайщиками рассчитываемся производственным зерном. Клейковина 17-26%. Как агроном я вижу, что препарат отлично работает.

– Так что же это за препарат, на каких культурах и как вы его применяете?

– Этот препарат выпускается как в порошкообразной форме, так и в водном растворе. Но мне особенно понравилась сухая форма: он не замерзает зимой, хорошо хранится и полностью растворим в воде, благодаря чему его можно использовать на современных тех-

нологиях и при капельном поливе. Сырьём для Лигногумата является товарный лигносульфонат, продукт переработки древесины. Технология переработки предусматривает управляемую гуматизацию сырья с получением продукции с заданными ТУ параметрами. Готовый продукт без ограничений можно применять на всех культурах, включая зерновые, сою, рис, сахарную свёклу, подсолнечник, кукурузу, и в садах. Но наше предприятие делает упор на зерновые. Мы применяем его, во-первых, при обработке семян пшеницы и ячменя протравителем, чтобы обеспечить стартовый эффект. Результат: более ранние всходы (на 1-3 дня), проростки толще, больше масса корневой системы. Далее применяем внекорневые подкормки. Количество обработок определяется состоянием полей. Обычно от двух до пяти. На полях, где проведено больше обработок, выше урожайность и качество зерна. В прошлом году там, где провели пять обработок, клейковина была 26%, там, где две обработки, – 17%. В обоих случаях зерно получилось чистая «тройка». При внекорневых обработках эффективность Лигногумата повышается в смеси с азотными удобрениями. Мы проверяли: применение только одного Лигногумата гарантирует 2-3 ц/га прибавки. Применение в смеси с азотом даёт плюс 4-5 ц/га. Для себя мы посчитали оптимальным вносить Лигногумат в сочетании с селитрой (5-10 кг на га) или мочевиной. Мочевину применяем попозже, в мае-июне, селитру — до внесения гербицидов и вместе с гербицидами.

– Что это даёт?

– Повышает эффективность питания для растений. Это стимулирует физиологические процессы, улучшает белковые связи. При внесении с гербицидами препарат действует как антистрессант. Гербицид, как известно, воздействует на процесс образования хлорофилла, в результате растение бледнеет и останавливается в развитии. Лигногумат в сочетании с азотом сокращает период застоя. Если мы вносим его вместе с фун-

гицидами, усиливается иммунитет растений. При обработке по клопу – вредной черепашке повышается содержание клейковины. Мои наблюдения: вот эта последняя обработка вызывает подсушивание колосковых чешуек. Когда начинаются сушеи в конце июня, у многих, кто не использует препарат, на полях листья высыхают, а колосья остаются зелёными, в результате растения теряют в урожае. У нас — наоборот: лист работает в колос, в результате нет щуплого зерна. Когда я испытывал препарат в университете, лабораторно подтвердилось его положительное влияние на почву: при систематическом применении активизируется почвенная микрофлора, более интенсивно идёт переработка пожнивных остатков, увеличивается содержание минеральных веществ: фосфора, калия, азота. Расскажу ещё на своём примере: до моего прихода в хозяйстве было злуполучное поле, которое больше 25 центнеров не давало. В прошлом году с него собрали урожай 40 ц/га. То, что зимостойкость и засухоустойчивость растений повышается, мы тоже убедились на собственном опыте. Прошлый год был очень тяжёлый, и у нас одно поле в 70 га вымерзло. Там не было лесополосы, получился коридор холода. Больше половины растений выглядели погибшими, и хотя по весне зелёная масса стала постепенно нарастать, у всех уже руки чесались его закультивировать. Но я решил делать интенсивные подкормки. Опрыскиватель оттуда не уезжал, мы сделали пять обработок. Когда приступили к уборке, механизаторы глазам своим не поверили, что с этого «мертвеца» можно что-то получить. Да, там был самый низкий во всём хозяйстве урожай – 29 ц/га, но зато великолепное качество: тройка, 26% клейковина. Мы продали зерно по 8 300, окупили все затраты и остались вполне довольны.

Сомнений нет

– Сроки внесения имеют значение?

– Конечно. Хороший эффект дают ранне-

весенние внекорневые подкормки, совмещённые с гуматом в начале вегетации растений. Я наблюдал действие препарата в одной зоне при разных сроках внесения: в Выселковском районе — 1 марта, в Кореновском районе — 1 апреля. Так вот, там, где препарат был внесён раньше, эффект был больше.

– На многих полях уже сошёл снег, и обращает на себя внимание желтизна озимки. Что с этим делать?

– В моей практике уже возникал такой вопрос: весной засыхала пшеница, поле после гороха, при этом часть растений — зелёная, а часть засыхает. Стали смотреть: там, где растения зелёные, — нормально развита корневая система, на жёлтых её практически нет. Стали применять Лигногумат с мочевиной (выбрали, что доступнее). Один раз обработали, через 10 дней повторили. Пшеница стала оживать, получили 62-67 ц/га. На наших полях сейчас такой проблемы нет: их мы обработали с осени, состояние посевов хорошее: уже сформировалась вторичная корневая система.

– А как влияют сорта, предшественники, технология обработки на эффективность применения Лигногумата?

– По моим наблюдениям, в нашей зоне сорта краснодарской селекции более отзывчивы на внесение Лигногумат, чем ставропольской. Но это только в нашей зоне, потому что других масштабных исследований я не проводил. Здесь очень сложно обобщать, потому что многое зависит от погоды. Что касается лично моего опыта, Лигногумат незаменим при работе по жёстким предшественникам. За все 13 лет моей работы с препаратом я ни разу не видел ни нуля, ни минуса: прибавка в урожайности была разная, но всегда была — от 2 до 17 ц/га.

– Насколько экономически оправдано применение препарата?

– Затраты на обработку, я считаю, вполне приемлемы: в чистом виде 40-60 рублей/га, в смеси с азотом это 100-120 рублей на га. Если взять даже минимальную прибавку в урожае 2 ц/га, по сегодняшним ценам зарабатываем плюс 1 600 рублей с гектара. Вычесть из этой суммы затраты на пять обработок: получается, как минимум, чистая прибыль составит от 1 000 до 1 400 рублей с гектара. Эти деньги для сельхозпроизводителя не лишние. В этом году мы пойдём ещё дальше: хотим попробовать Лигногумат в смеси с микроэлементами (сера, бор, селен, медь, железо и пр.). Это ещё дополнительно 100 рублей на гектар к затратам. Насколько это окупится, будем судить не по отношению к необработанному контролю, а по отношению к нашей уже стандартной технологии Лигногумат + азот, потому что сомнений в эффективности такой технологии больше нет.

Справки о поставках препарата и консультации по его применению ИП «ЛУЦЕНКО С.В.»

350029, Россия, г. Краснодар, ул. 40 лет Победы, 128
Тел: 8-918-345-82-11; 8-918-248-28-36;
8-918-991-84-00; (861) 244-06-06;
(861) 244-34-99; fax: (861) 215-89-44
e-mail: s_lucenko@mail.ru



Результат применения препарата Лигногумат на сое очевиден



Новый AXION 900. Мощность, которая позволит справиться с любыми трудностями.

CLAAS



ООО БАУЭР, официальный дилер CLAAS
г. Батайск, Ростовская область, т. +7 (86354) 5 74 64 www.bauer-claas.ru



С урожаем и при деньгах

В 2013 году для овощеводов как никогда актуальны экономные решения.

Низкие закупочные цены на овощи в прошлом году приведут к сокращению посевных площадей. Овощеводы считают, что многие вынуждены будут уйти из этого сектора: слишком сильно ценовое давление со стороны торговых сетей, ориентированных на импортную продукцию. Те, кто останется, смогут заработать больше, но вынуждены будут искать пути сокращения издержек.

Заработать на овощах смогут те, кто успел создать материально-техническую базу для этого бизнеса. К такому выводу приходят опрошенные нами аграрии. Многие видят основу успеха в строительстве собственного овощехранилища. Один из овощеводов Семикаракорского района Ростовской области рассказывает, что построил хранилище в 2009 году и уже через два года полностью его окупил.

— Люди не хотят хранить овощи дома, — соглашаются в ООО «Нива-авангард» Саратовской области. — Они уже привыкли покупать всё, что нужно, круглый год маленькими партиями. Так что здесь получается: кто сохранил урожай, тот и при деньгах.

По наблюдениям фермера из Семикаракорского района, цены на овощи обычно растут до тех пор, пока не начинается массовый сбор урожая. То есть торговые сети успевают заработать на импортной продукции.

Когда подходит урожай, происходит обвал цен. И тогда смогут заработать только те, кто сохранит свою продукцию до нового года. Остальные вынуждены отдавать овощи едва ли не по себестоимости. В 2012 году в тяжёлую ситуацию попали производители лука. Закупочные цены на эту культуру после сбора урожая держались на уровне пяти рублей за килограмм. Это при том, что у многих овощеводов себестоимость превышает эту отметку и составляет 6-7 рублей за килограмм. В таком случае важную роль играет разумное использование ресурсов: экономичная технология и уровень технической оснащённости предприятия.

Овощеводы отмечают, что важно правильно подобрать оборудование, и в частности сеялки. Выбор сеялок очень большой, и разброс цен на них велик. Загвоздка в том, что слишком дорогая сеялка при неблагоприятной ценовой конъюнктуре будет купаться годами. Покупка самой дешёвой техники зачастую приводит к постоянному росту производственных издержек (затраты на ремонт, простой, повышенный расход топлива и т. п.). Нужно искать золотую середину.

— На многие сеялки иностранного производства цена сильно завышена, — считают в СПК «Агроком» Краснодарского края. — В прошлом году мы стояли перед выбором: взять пневматическую или механическую, в



конце концов остановились на сеялке «Клён 1.8». Отработали один сезон, посеяли лук и чеснок. Считаю, что для посева чеснока альтернативы сеялке «Клён» нет: в пневматической мелкий севок забивает отверстия, у сеялки «Клён» так не бывает.

СПК «Агроком», озабоченный низкой ценой на лук, с прошлого года только приступил к выращиванию чеснока. Однако рентабельность и этой культуры по результатам прошлого года оставляет желать лучшего. Поэтому важный момент — универсальность сеялки. Рыночная конъюнктура постоянно меняется, и никто сейчас точно не скажет, какая культура даст максимальную рентабельность через 2-3 года. За четыре года закупочные цены на чеснок упали с 240 рублей до 50 рублей за килограмм.

— В 2012 году неплохо заработали те, кто сделал ставку на капусту, и возможно, что в 2013 году капуста будет набирать популярность у овощеводов, — считает производитель из Семикаракорского района Ростовской области. — Так что и корректировка закупочных цен на неё неизбежна. Вероятно, в цене будет морковь. Это очень трудоёмкая культура, и пока мало кто берётся за её выращивание.

— Именно из-за того, что в овощеводстве невозможно предсказать, какая культура будет более востребованной в новом сезоне, мы взяли сеялку «Клён», — объясняют в СПК «Агроком». — Она универсальная, подходит для всех культур. Возможно, в будущем сезоне мы попробуем выращивать морковь или капусту ранних сортов. Где, как не на юге выращивать ранние овощи?

Александр Степанович Савин из СПК «Колхоз «Большевик» Краснодарского края тоже считает сеялку «Клён» оптимальным решением. Он использовал её уже в течение трёх лет на всех культурах: лук, морковь, сто-

ловая свёкла, капуста, томаты, огурцы и бахчевые. Это СПК занимается овощеводством в небольших объёмах (15 га), для собственных нужд, поэтому в сеялке особенно ценят разумное сочетание цены и качества.

— Мы заказали к сеялке дисковый сошник в дополнение к тому, что идёт в стандартной комплектации (полосовидный) и очень довольны, — говорит Александр Степанович. — Он отлично подходит для работы по влажной почве.

Важные требования, которые предъявляют овощеводы к сеялкам: она должна быть недорогой и при этом надёжной. По мнению многих из них, в условиях снизившейся рентабельности овощеводства в целом и растущих цен на удобрения актуальны становятся туковые сеялки, которые дают возможность вносить удобрения непосредственно во время посева.

— Туковые сеялки снижают затраты по меньшей мере, на 10%, — подсчитали в СПК «Агроком». — За счёт того что техника меньше проходит по полю и удобрения меньше расходуются, так как вносятся непосредственно под семя. Значит, мы не кормим техническую колею и междурядья. А с учётом того, что с нового года калийные удобрения, которые наиболее широко применяются в овощеводстве, подорожали в два раза, экономия может быть ещё выше.

Овощная, а также зернотуковая сеялка «Клён» для технологий минимальной и нулевой обработки почвы будет представлена на выставке «Агропромышленный комплекс», которая пройдёт с 12 по 14 февраля в Волгограде. А на выставке «Интерагромаш» в городе Ростов-на-Дону с 26 февраля по 1 марта будет представлена овощная сеялка. Представители компании готовы ответить на все интересующие агропроизводителей вопросы.



ООО «РекордТехно»
(официальный дилер МСНПП «Клён» в России)
Россия, 346130, Ростовская обл., г. Миллерово, ул. Фрунзе, 10
Тел./факс: (86385) 2-41-98, 2-99-31, 2-80-62, 8-988-561-70-04
E-mail: rekordtehn@gmail.com,
rekordtehn@mail.ru www.rekordtehn.ru

МЕГАМИКС

N-10

высокоэффективное комплексное жидкое удобрение с повышенным содержанием АЗОТА



Рекомендуется **для** обработки посевов **ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ** после выхода из зимы. Устраняет острый недостаток микро- и макроэлементов. Имеет сбалансированный комплекс микро- и макроэлементов в хелатной и минеральной форме: **N, B, Cu, Zn, Mn, Fe, Mo, Co, Mg, Se, S**. Компенсирует повышенную потребность в питании в ключевые фазы развития. Обеспечивает культурное растение конкурентным преимуществом перед сорняками в борьбе за питательные вещества.

Совместим с пестицидами и стимуляторами роста.

Отличная растворимость. Норма расхода – 0,2-0,5 л/га.

Также для проведения некорневых подкормок и предпосевной обработки рекомендуем:

МЕГАМИКС – Некорневая подкормка

МЕГАМИКС – Предпосевная обработка

МЕГАМИКС – Универсальное

Удобрение МЕГАМИКС – надежный СТИМУЛ

- Активизации иммунитета и стрессоустойчивости
- Снижения заболеваемости
- Ускорения прорастания семян
- Повышения полевой всхожести на 10 – 15% и продуктивного кущения у зерновых
- Азотфиксации, фотосинтеза и ростовых процессов
- Увеличения коэффициента использования минеральных удобрений на 15 – 25%
- Роста плодородия почвы
- Улучшения качества сельскохозяйственной продукции
- Прироста урожая на 15 – 30%



ООО «СТИМУЛ»

ООО «СТИМУЛ» 606442, Нижегородская обл., г. Бор, ул. Луначарского, 128, тел./факс (831) 210-09-28, факс 599-63-63 <http://stimul-agro.ru> e-mail: office@stimul-agro.ru

Официальный дистрибьютор в ЮФО:

ООО «Агрокультура», г. Ростов-на-Дону, ул. Портовая, 543, оф. 305, тел. (863) 298-90-02, 8-919-88-55-000, e-mail: lex03@aanet.ru

ООО «Торговый дом Минерал-Агро»

оказывает услуги:

1. Ремонт и переоборудование всех видов дискаторов:
 - выпрессовка и замена стоек;
 - реставрация стоек;
 - замена подшипниковых узлов;
 - ремонт и усиление конструкции рамы;
 - дооборудование дискаторов под внесение жидких удобрений.
2. Ремонт и дооборудование сеялок под внесение жидких удобрений.
3. Осуществляет доставку и реализует все виды жидких и сыпучих минеральных удобрений.
4. Реализует емкости различной кубатуры, под заказ.
5. Агрономическое сопровождение:
 - составление технологических карт;
 - агроконсультации по вопросам применения СЗР;
 - консультации по повышению эффективности с/х производства (повышение рентабельности и снижения затрат).

Тел.: 8 (86360) 2-09-30, 2-07-36.

ООО «АВТОТРЕЙЛЕР-СТ» Т./ф.: (8652) 36-02-31, 35-42-47

ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА РОССИИ

✓ В СТАВРОПОЛЕ

АВТОПОЕЗДА

зерновоз

самосвал



ПРИЦЕПЫ, ПОЛУПРИЦЕПЫ, ЦИСТЕРНЫ, МУКОВОЗЫ, ОПРЫСКИВАТЕЛИ

боковой свал

зерновоз

НОВИНКА! г. п. 16 т



реклама

WWW.AUTOTRAILER-ST.RU

autotrailer@mail.ru

ЮГШИНА

АВТОШИНЫ ГРУЗОВЫЕ ЛЕГКОВЫЕ СЕЛЬХОЗ

АККУМУЛЯТОРЫ, АВТОМАСЛА

(отечественного и импортного пр-ва)

ДИСКИ

В ШИРОКОМ АССОРТИМЕНТЕ

Магазин предоставляет услуги
шиномонтажа, балансировки;
реставрация дисков

Товар сертифицирован,
гибкая система скидок.

г. Ростов-на-Дону, ул. Малиновского, 94,
тел.: (863) 220-98-28 многоканальный,
магазин 220-94-25, 247-48-77
ул. Доватора, 150, оф. 109,
т./факс: (863) 222-59-11, 247-50-21.
<http://www.ugshina.ru>, e-mail: ugshina@mail.ru



Разработчик
и производитель
современной
почвообрабатывающей
техники

ООО «Агро Номъ»

представляет:

- 2-, 3-, 4-рядные дисковые бороны серии БДМ. Захват от 3 до 9 м
- Сплошные культиваторы серии КПУ. Захват от 4 до 18 м
- 2-, 3-рядные лушильники дисковые-мульчировщики серии ЛДМ. Захват от 3 до 12 м

г. Краснодар,
ул. Школьная, 5.
Т./ф.: 8(861)274-64-01.
Бесплатный номер
8-800-333-08-35
www.agro-nom.ru

Культиваторы полевые универсальные серии КПУ: КПУ-4Н, КПУ-4, КПУ-6, КПУ-8, КПУ-10, КПУ-12

Отличительная особенность: рабочие органы – S-образная пружинная стойка сечением 45x12 мм. Высота стойки от рамы до земли 52 см. Между стойками в ряду 45...60 см. Стрельчатая лапа 200 мм. Перекрытие лап 5...6 см. Шлейф: двойная борона спиральная (полоса 8x30, навита «на ребро»),

По заказу: подпружиненная регулировка глубины бороны; доп. комплектация стоек долотом (пером); комплектация стоек подпружинниками;

Назначение: для предпосевной культивации на всех типах почв, в т.ч. слабо-каменистых. Эффективно применение культиваторов КПУ для обработки паров и выравнивания зяби. Весеннее рыхление стерни зерновых колосовых.

Показатель	Модель культиватора				
	КПУ-4Н	КПУ-6	КПУ-8	КПУ-10	КПУ-12
Рабочая ширина захвата, м	4,2	6,0	8,0	10,0	12,0
Рабочая скорость агрегата, км/ч	6...15				
Глубина обработки, см	4...12				
Транспортная ширина, м	4,2	3,2	3,8	4,6	5,2
Транспортная высота, м	1,5	3,0	3,8	4,2	4,6
Дорожный просвет, м	0,5	0,4			
Масса, кг	1100	2200	2900	3250	3900
Агрегатирование, л.с.	80...100	100...150	150...200	200...250	250...300



26 ФЕВРАЛЯ – 1 МАРТА

Генеральный спонсор:

Альтаир

Спонсор регистрации:

СУПЕРТЕХНИКА

ИНТЕРАГРОМАШ[®]

XVI МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-АГРОСАЛОН

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «АГРОТЕХНОЛОГИИ»

Организаторы:

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации;

Министерство сельского хозяйства и продовольствия РО

РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩАЯ СЕЛЬХОЗТЕХНИКА

НОВЕЙШИЕ РАЗРАБОТКИ В ОБЛАСТИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЖИВОТНОВОДСТВА

ВЕРТОЛ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР **EXPO**

Генеральный интернет-партнер:

Fermer.Ru
ГЛАВНЫЙ ФЕРМЕРСКИЙ ПОРТАЛ

Генеральный информационный партнер:

АГРОМАРКЕТ

Генеральный информационный спонсор:

АПК ЭКСПЕРТ

Официальный информационный спонсор:

КРЕСТЬЯНИН

Почетный информационный спонсор:

АГРОБИЗНЕС

Информационные партнеры:

Вестник

ПРЕДПРИЯТИЕ
ЛИЩЕВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ



РОСТОВ-НА-ДОНУ, ПР. М. НАГИБИНА, 30
ТЕЛ. (863) 268-77-68, WWW.VERTOLEXPO.RU



Участник программы обновления парка техники «РОСАГРОЛИЗИНГ»



Широкозахватные посевные комплексы «**AGRATOR**»



Механические посевные комплексы «**AGRATOR M**»



Средние посевные комплексы «**AGRATOR**»



Автомобильные посевные комплексы «**AGRATOR Авто**»



Дискокультиваторные посевные комплексы «**AGRATOR DK**»



Дисковый посевной комплекс «**AGRATOR DISK**»



Дисковый агрегат «**DISKOMASTER**»



Комбинированный дискокультиватор «**COMBIMASTER**»



Чизельный плуг «**CHIZELMASTER**»



Дисковый глубокорыхлитель «**TERRAMASTER**»



Культиваторы стерневые «**LANDMASTER**»



Прицеп самосвальный «**ISON 8520.1**»



Комбайн кормоуборочный прицепной «**МАК - 300 Автоном**»



Светодиодные светильники
«**GELIOMASTER**»



Светодиодные светильники
на солнечной батарее

AGROMASTER

423970, РТ, Муслимовский р-н, пос. Муслимово, ул. Тукая 33а.
Производственная компания «АГРОМАСТЕР». Тел.: (85556) 2-39-08, 2-43-56,
2-43-59. E-mail: agromaster@mail.ru www.pk-agromaster.ru

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!

СЕМЕНА ЯРОВЫХ

ячмень, пшеница, тритикале,
горох, нут, лен, просо,
подсолнечник, кукуруза, травы



АгроТрейд
ГРУППА КОМПАНИЙ

г. Ростов-на-Дону
(863) 272-66-63, (863) 272-67-03,
(928) 778-94-35, (938) 100-97-08
РО, ст. Кагальницкая
(86345) 9-79-79, (928) 906-97-97

реклама

e-mail: agrozi@mail.ru www.agrotraid.ru



«МЕЖРЕГИОНАГРОХИМ»

реализует

СЕМЕНА ПОДСОЛНЕЧНИКА И КУКУРУЗЫ

ведущих мировых производителей



Химические средства защиты растений минеральные удобрения и агрохимикаты

400050, г. Волгоград, ул. Рокоссовского, 62.
Тел. +7(8442)99-87-00, 99-84-00, 99-86-00

www.mragrochim.ru

Ростовское подразделение:
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. 1-ая Луговая, 12
Тел./факс (863) 200-35-93 моб. +7(919)88-00-779
e-mail: mragrochim-rostov@mail.ru

реклама

ООО ТОРГОВЫЙ ДОМ ИНСЕМАКС ТРЕЙД

Дилер ОАО «АВТОДИЗЕЛЬ» (ЯМЗ), ОАО «ЯЗДА»

- ДВИГАТЕЛИ ЯМЗ и оригинальные запасные части к ним
- КОРОБКИ ПЕРЕДАЧ, СЦЕПЛЕНИЕ и КОМПЛЕКТУЮЩИЕ к ним
- ДИЗЕЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРОАГРЕГАТЫ (60-315 кВт)
- ТОПЛИВНАЯ АППАРАТУРА ЯЗДА
- СИЛОВЫЕ АГРЕГАТЫ ЯМЗ с турбонаддувом
- ПРОИЗВОДИМ КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ДВИГАТЕЛЕЙ ЯМЗ, КПП (Т-150, К-700)
- ГАРАНТИЯ НА ПРОДУКЦИЮ до 12 мес.



реклама

ЦЕНЫ ДИЛЕРА, КАЧЕСТВО ЗАВОДА

344091, г. Ростов-на-Дону, пр. Стачки, 249,
тел.: (863) 222-70-96, факс: 223-00-96, 292-51-00
моб. 8-903-43-905-96
e-mail: insemax_trade.rostov@kamisever.ru

РЕАЛИЗУЕМ СЕМЕНА

Подсолнечник: раннеспелый - Факел, Юпитер, Меркурий, Авангард, Призер; элита - Флагман, Мастер 1 РС, Донской 60 1 РС, СУР 1 РС, Пересвет 1 РС, Лакомка 1 РС, Орешек, СПК, Альтаир.

Нут: Краснокутский 36 1 РС.

Кукуруза: Каскад 195 (гибрид) ФАО 180, Каскад 166 (гибрид) ФАО 170, Воронежская 158/279 (гиб.) ФАО 180/280, Лучистая 1 РС ФАО 350, Донская высокорослая 1 РС ФАО 450, Российская 1 1 РС ФАО 250-280.

Просо: Харьковское 57 1 РС.

Семена сертифицированы, протравлены, возможны скидки.

Тел.: 8-928-148-20-43, 8-961-278-85-91

Продаем **семена сорго** зернового, сахарного, сорго-суданкового гибрида. Корма из сорговых культур с технологиями заготовки и кормления. Заключаем договора контрактации на выращивание зернового сорго, с гарантией покупки урожая осенью. Тел.: (863) 226-80-67, тел./факс: 250-29-57, e-mail: slavjanskoepole@aaanet.ru



Выиграй планшет Samsung Galaxy Tab 2

Agrobook – первая профессиональная сеть для людей агробизнеса

1. Зарегистрируйся на сайте www.agrobook.ru в период с 8 февраля по 10 марта
2. 11 марта 2013 читай результаты электронной лотереи на www.agrobook.ru
3. Есть вопросы? Пиши на почту support@agrobook.ru



Издательский дом "Крестьянин" запустил новый проект - первая профессиональная сеть для людей агробизнеса www.agrobook.ru.

На Агробуке работают **специалисты по земельному праву, налогообложению, агрономии и ветеринарии**. Мы не обошли стороной и советы для **садоводов-огородников**.

Зарегистрируйтесь на сайте www.agrobook.ru, чтобы получить консультацию эксперта, узнать советы специалистов и пользователей сети или дать рекомендации из собственного опыта.

На Агробуке есть возможность добавить в APK-каталог свое предприятие, его описание, контакты сотрудников и много другой информации.

Присоединяйтесь, найдите друзей, полезную информацию и деловых партнёров на agrobook.ru!

Установка. Доставка. Выезд бригады к заказчику

ДВИГАТЕЛИ ММЗ (Минский моторный завод) и ЯМЗ (Ярославский моторный завод)



**ЭКОНОМИЯ
ТОПЛИВА
15-20%**

с комплектами
ПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ
для установки на
ТРАКТОРА:

**Т-150К, Т-150,
Т-156, ХТЗ-121,
ХТЗ-161,
ХТЗ-17021 и**

КОМБАЙНЫ ДОН-1500



ПРЕИМУЩЕСТВА ДВИГАТЕЛЕЙ ММЗ:

1. ДОСТУПНАЯ ЦЕНА и ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО.
2. ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА 15-20%
по сравнению с двигателями без турбонаддува.
3. БОЛЬШАЯ МОЩНОСТЬ ДВИГАТЕЛЯ 210 л.с.; 250 л.с.
4. ДВИГАТЕЛЬ РЯДНЫЙ - МЕНЬШЕ ВИБРАЦИЯ и ШУМ.
5. АГРЕГАТИРОВАНИЕ С "ТЯЖЕЛЫМ НАВЕСНЫМ
ОБОРУДОВАНИЕМ"

ООО "ТЕХНИК плюс"

www.agrodvigatel.ru

г. Белгород (4722) 248-557, г. Ростов-на-Дону 8-919-225-03-73

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ Трактор 200-10 "Слобожанец"



*) с двигателем Д-260.4, 210 л.с.



ООО "Техник Плюс"

Белгородская обл., г. Шебекино, ул. Докучаева, 2
(47248) 2-71-91, 2-63-08, (495) 609-64-61, +38 (057) 75-75-000
www.traktory.ru; e-mail: info@traktory.ru



The miracles of science™



EXPRESS SUN™ ТВОРИТ ЧУДЕСА НА ПОСЕВАХ ПОДСОЛНЕЧНИКА

Подсолнечник является одной из основных культур, возделываемых не только на юге Российской Федерации, но и в других регионах страны. Интерес к этой культуре проявляется всегда, а вот продуктивность оставляет желать лучшего. Важным вопросом в технологии выращивания является борьба с сорной растительностью. Существует ряд почвенных и противозлаковых гербицидов для защиты подсолнечника, но они не полностью решают проблему. Почвенные гербициды, как правило, оказывают слабое воздействие на злостные многолетние сорняки, а также на амброзию, циклохену и дурнишник. Их эффективность во многом зависит от качества обработки почвы и наличия почвенной влаги. Гербицидов по вегетации подсолнечника против двудольных сорняков практически нет, в то время как проблема с каждым годом становится всё серьёзнее.

Компании Дюпон и Дюпон Пионер нашли интегрированное решение, состоящее из семян гибридов подсолнечника с признаком устойчивости к трибенурон-метилу и гербицида **ЭКСПРЕСС®**, контролирующего широкий спектр двудольной сорной растительности. Эта система получила название производственная технология **EXPRESS SUN™**. Впервые опытные делянки **EXPRESS SUN™** в РФ были показаны в 2007 г. и сразу вызвали оживлённый интерес у специалистов. В 2011 г. начались продажи, и стали накапливаться обширные данные, подтверждённые результатами 2012 г., демонстрирующие высокую эффективность этой производственной технологии.

Что же даёт такое сочетание уникальных гибридов **ПР64Е83**, **ПР64Е71**, **П63ЛЕ10** и гербицида **ЭКСПРЕСС®**? Прежде всего – позволяет применять препарат по вегетации подсолнечника и обеспечивает высокую эффективность против широкого спектра двудольных сорняков, включая злостные и трудноискоренимые (виды осотов, марь, амброзия, дурнишник и др.), причём независимо от содержания гумуса, влажности и температуры почвы.

Широкий интервал применения гербицида во времени (от 2 до 8 листьев культуры) и гибкость норм внесения (20-50 г/га, в зависимости от видового состава сорняков и типа засорения, поистине позволяют агроному подходить к каждому полю творчески. Основной ориентир для обработки – фаза развития сорняков. При оптимальной фазе 2-4 листа однолетних, розетка-начало стеблевания осота возможно проводить обработку при норме расхода 25 г/га, дважды за сезон, что даёт возможность надёжно контролировать две волны сорняков. Если оптимальный срок для обработки пропущен или численность сорняков высокая, просто следует повысить норму расхода **ЭКСПРЕСС®** до 40-50 г/га и ограничиться одной обработкой. К максимальной норме нужно стремиться и при наличии злостных разновидностей: амброзия, дурнишник, вьюнок.

Кроме основного предназначения – борьбы с сорной растительностью **ЭКСПРЕСС®** также оказывает угнетающее воздействие на злостный паразит – заразиху. Чтобы получить такой эффект, следует проводить обработку посевов подсолнечника **ПР64Е83**, **П63ЛЕ10** в фазу 6-8 листьев с максимальной нормой расхода препарата 50 г/га. Угнетение заразихи может продолжаться до 4 недель в зависимости от сложившихся погодно-климатических условий. А сочетание гибрида **ПР64Е71**, обладающего генетической устойчивостью к агрессивным расам заразихи, и гербицида **ЭКСПРЕСС®** 30-40 г/га обеспечивает чистоту посева и от заразихи, и от двудольных сорняков.

ЭКСПРЕСС® настолько избирательно работает по отношению к гибридам **ПР64Е83**, **ПР64Е71**, **П63ЛЕ10**, что практически не наблюдается угнетения подсолнечника, и в результате максимально использу-



ется потенциал продуктивности. Такое свойство препарата не вызывает беспокойства после обработки ни у агронома, ни у руководителя.

Часто звучит вопрос: что можно сеять после подсолнечника, выращенного по производственной технологии **EXPRESS SUN™**? Высевать можно любую культуру, начиная с озимой пшеницы осенью, и любую культуру весной без ограничений. Это позволяет не менять севооборот и получать полноценный урожай последующих культур.

Каждого из вас интересуют результаты производственного применения данной системы. Так, в ИП «Шепетьева» Неклиновского района Ростовской области **ПР64Е83** возделывался на площади 50 га. Предпочтение было отдано этому гибриду в связи с проблемностью данного участка по засорённости, и в первую очередь циклохеной. С этим сорняком практически невозможно бороться в посевах подсолнечника по традиционной технологии, и недобор урожая может быть огромный. Также присутствовали марь белая и щирица запрокинутая. Обработка **ЭКСПРЕСС®** была проведена согласно рекомендациям Дюпон с нормой расхода 50 г/га плюс **ТРЕНД® 90** 200 мл/га в фазу 5-6 листьев подсолнечника. Была отмечена полная гибель сорняков, весь участок оставался абсолютно чистым до уборки. Урожайность составила 29,2 ц/га.

В ООО «Октябрь» Куцёвского района Краснодарского края при сложном типе засорённости (амброзия полыннолистная, бодяк полевой, вьюнок полевой, щирица запрокинутая и жминдовидная, марь белая) **ЭКСПРЕСС®** в норме 40 г/га + **ТРЕНД® 90** 200 мл/га в фазу 6-8 листьев подсолнечника обеспечил надёжный контроль этих сорняков, что дало возможность получить 25,6 ц/га. Причём до и после внесения гербицида не проводилась междурядная обработка.

Высокая эффективность **ЭКСПРЕСС®** на гибриде **ПР64Е83®** подтверждается и результатами Донского НИИСХ. Обработка проводилась в фазу 5-6 листьев подсолнечника по переросшим сорнякам: бодяку полевому, амброзии полыннолистной, щирице запрокинутой. Эффективность смеси **ЭКСПРЕСС®** 50 г/га + **ТРЕНД® 90** 200 мл/га составила 95-100%, при этом на подсолнечнике не наблюдалось фитотоксичности. Получено 22,1 ц/га, что больше контроля на 6,3 ц/га. Такая прибавка обеспечивает не только окупаемость затрат на семена **ПР64Е83®** и **ЭКСПРЕСС®**, но и приносит значительную прибыль.

Очень интересный результат получен в ООО «Рассвет» Матвеево-Курганского района Ростовской области. Во время обработки **ЭКСПРЕСС® 40 г/га + ТРЕНД® 90 200 мл/га** в фазу 7-8 листьев подсолнечника количество сорных растений было незначительным. Отмечались амброзия польнелистная, марь белая и щирица запрокинутая. На первый взгляд, целесообразность обработки была сомнительной. В процессе вегетации проявилась сильная поражённость заразой на контроле без обработки, примерно 20-40 штук на 1 растение. На обработанном участке заразиха появилась значительно позже, через 4 недели. По высоте и развитию она была намного слабее. В результате урожайность **ПР64Е83** составила 25,9 ц/га, что превысило урожайность на контроле без обработки на 9,0 ц/га.

Одной из причин применения технологии **EXPRESS SUN™** в СПК колхоз «Маяк» Матвеево-Курганского района Ростовской области был трудноискоренимый сорняк дурнишник. В фазе 4-6 настоящих листьев подсолнечника **ПР64Е83** провели обработку гербицидом **ЭКСПРЕСС® 20 г/га + ТРЕНД® 90 200 мл/га**, при этом фаза развития дурнишника в момент обработки была 2-6 листьев. Урожайность с площади 50 га составила 26,6 ц/га. В 2012 году площадь посева данного гибрида была увеличена до 300 га. Применение гербицида **ЭКСПРЕСС®** позволило уничтожить двудольную сорную растительность и получить 24,0 ц/га.

Фермерское хозяйство «АФ Агрофеновская» Родионово-Несветаевского района Ростовской области возделывало подсолнечник **ПР64Е83** на площади 150 га при засоренности поля многолетними сорняками. Одна обработка **ЭКСПРЕСС® 40г/га + ТРЕНД® 90 200 мл/га** в фазу 4-6 листьев культуры позволила уничтожить сорняки и обеспечить продуктивность 23,0 ц/га.

Основным ограничивающим фактором при выращивании подсолнечника в Егорлыкском районе Ростовской области стала заразиха. В ООО «Капитал» разместили гибрид подсолнечника **ПР64Е71** на площади 40 га. Обработку **ЭКСПРЕСС® 30 г/га + ТРЕНД® 90 200 мл/га** провели в фазу 2-4 листа подсолнечника и ранние фазы развития сорняков. В дальнейшем в посеве не отмечалось ни сорняков, ни заразихи и не было необходимости в междурядных обработках. Получена урожайность 22,0 ц/га.

В ОАО «ПТФ Таганрогская» решили испытать новую технологию на площади 100 га. Для этого выбрали гибрид **ПР64Е83**. В посеве были следующие сорные растения: бодяк полевой, амброзия польнелистная, дурнишник. **ЭКСПРЕСС® 35 г/га + ТРЕНД® 90 200 мл/га** внесли в фазу 6-8 листьев подсолнечника. С сорными растениями гербицид справился хорошо. Междурядных обработок не потребовалось. Результат превзошёл все ожидания – урожайность составила 35,8 ц/га.

В ЗАО «им. С.М. Кирова» Песчанокопского района Ростовской области возделывали **ПР64Е83** по технологии прямого сева. Обработку **ЭКСПРЕСС® 40 г/га + ТРЕНД® 90 200 мл/га** выполнили в фазу 2-4 листа подсолнечника. Это позволило избавиться от таких сорняков, как щирица, марь белая, амброзия и в дальнейшем не применять междурядные обработки. В результате урожайность – 21,6 ц/га на площади 195 га.

Таким образом, на основании приведённых примеров можно сделать вывод, что сочетание гибридов **ПР64Е83, ПР64Е71, П63ЛЕ10** и гербицида **ЭКСПРЕСС®** в засорённом поле подсолнечника позволяет эффективно контролировать широкий спектр двудольных сорняков, включая злостные и трудноискоренимые (виды осотов, бодяков, амброзию, дурнишник, марь, щирицу и др.). Кроме того, проявляется угнетающее воздействие на заразику и отсутствие фитотоксичности на подсолнечнике. Новый гибрид **ПР64Е71** обладает высокой толерантностью к новым агрессивным расам заразики и высокой устойчивостью к засухе. Всё это даёт возможность максимально реализовать потенциал подсолнечника в проблемном поле и получить высокий дополнительный доход с каждого гектара.

Н.Н. ЕГОРОВ, кандидат с/х наук

Семена гибридов подсолнечника **ПР64Е83, ПР64Е71, П63ЛЕ10** и гербицид **ЭКСПРЕСС®** вы можете приобрести у официальных дистрибьюторов компаний Дюпон и Дюпон Пионер.

По вопросам применения обращайтесь к представителям компаний Дюпон и Дюпон Пионер в вашем регионе. Контактные телефоны указаны на всех рекламных буклетах указанных компаний. Ростовская область: тел. 8-918-896-04-43, 8-918-581-16-57, сайт www.agro.dupont.ru и www.pioneer.com/russia

Перед использованием препарата прочитайте тарную этикетку на упаковке и следуйте рекомендациям по применению.



EXPRESS SUN™ желает вам успеха!

Настало время сеять кукурузу!

Сельхозпроизводители любого региона всегда делают ставку на наиболее рентабельные сельскохозяйственные культуры. Главным мерилом эффективности является урожайность и доходность – конечный результат выращивания культуры. На юге России одной из таких культур является кукуруза.

Кукуруза – одна из древнейших зерновых культур, выращиваемых человеком; очень ценный питательный и лекарственный продукт. Зерно кукурузы содержит ряд аминокислот, являющихся незаменимыми для человека. По посевным площадям кукуруза занимает второе место в мире после пшеницы, а валовый сбор ее зерна близок к валовому сбору зерна пшеницы, а иногда превосходит его. Богатство кукурузы углеводами и жиром делает ее первоклассным кормом для домашней птицы в зимний период, так как она является отличным согревающим кормом, чего не скажешь о пшенице, которая является ценным продуктом для питания людей. Поэтому для птицы могут быть использованы

только бракованное зерно и пшеничные отходы.

Ведь недаром, в 60-х годах прошлого столетия, в нашей стране активно выращивали кукурузу, внедряли ее в севообороты советских колхозов и совхозов. И неспроста: у кукурузы нет особых требований к предшественнику, ее можно выращивать как монокультуру. Кукурузу не поражают болезни и вредители других культурных растений. Включение этой культуры в севооборот благоприятно отражается не только на самой кукурузе, но и на другие культуры. Кукуруза как предшественник оставляет после себя чистое от сорняков поле. Лучшие предшественники кукурузы - озимые и яровые зерновые, пропашные культуры. Компания Амилко хочет возродить традицию выращивания кукурузы, помочь фермерам увеличить посевные площади этого удивительного злака.

В зависимости от свойств зерна кукурузу подразделяют на несколько типов. Компания «Амилко» закупает зерно зубовидного и полужубовидного типа с влажностью не более 25% и зерновой примесью не более 15%.

Ежедневно предприятие перерабатывает около 500 тонн зерна кукурузы (в планах – увеличение до 1200 тонн в сутки), что на выходе дает более 9 тыс. тонн глюкозных и мальтозных сиропов, а также до 2 тыс. тонн нативных и модифицированных крахмалов в месяц. В год мы получаем свыше 120 тыс. тонн крахмалопродуктов с высокими качественными характеристиками: кара-

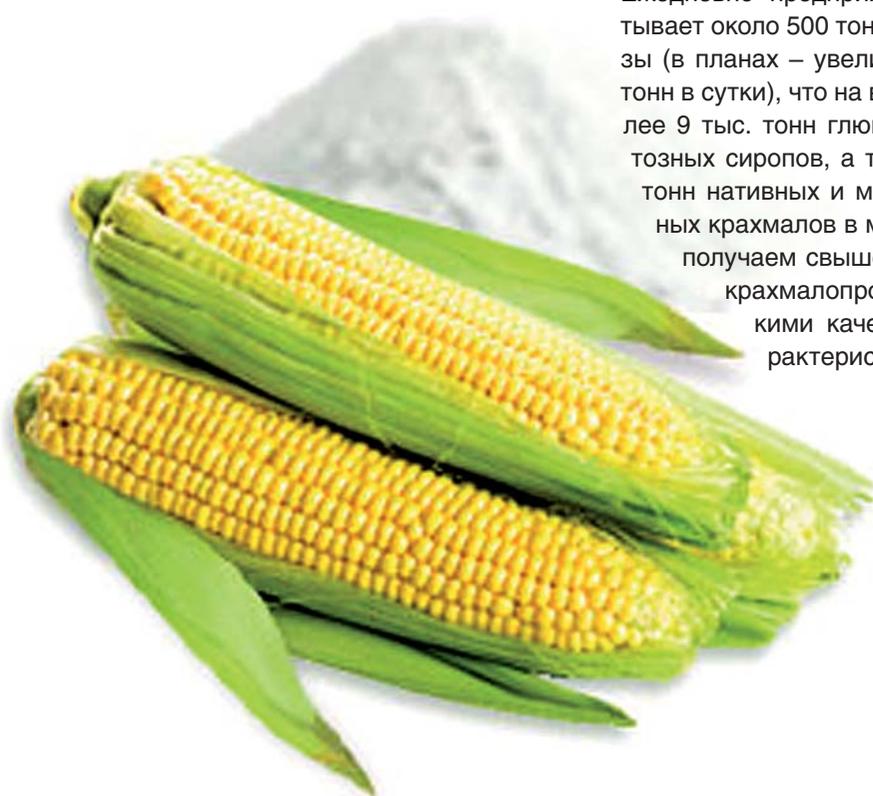


мельную и мальтозную патоку, нативный и модифицированный крахмал, кукурузный глютен, зародыш, глютеный корм, кукурузный экстракт; что позволяет снизить экспорт кукурузы как сырья, а внутри страны производить товары с высокой добавочной стоимостью. То есть мы не только производим качественные сиропы для кондитеров, питательные корма для животных и птиц, но и поддерживаем отечественные сельхозпредприятия, занимающиеся выращиванием этого важного злака, способствуем развитию местного фермерства. Ведь компания Амилко закупает зерно кукурузы круглый год и по максимальным ценам. К тому же мы готовы покупать зерно по более высокой цене, если его качество соответствует требованиям: сорная примесь - не более 1%, зерновая примесь - не более 7%. При этом мы обеспечиваем более высокий уровень цен по сравнению с комбикормовыми предприятиями.

Надеемся, что кукуруза станет альтернативной культурой для сельхозпроизводителей Дона, а миллеровский комбинат Амилко в очередной раз подтвердит свое звание флагмана экономики Ростовской области.

Пресс-служба ООО «Амилко»

**346130, Ростовская область,
г. Миллерово, ул. Промышленная, 22;
Тел./факс: (86385) 3-11-51, 3-01-28,
+7 (903) 473-06-60
www.amylco.ru**





Эффективная отечественная биотехнология для зернобобовых культур

Повысить урожайность зернобобовых культур и снизить затраты возможно без использования дорогостоящих агрохимикатов (минеральных удобрений, фунгицидов и стимуляторов роста) – необходимо лишь активизировать полезную ризосферную микрофлору, которая миллионы лет вместе с растениями создавала культурный слой почвы, включая гумус. Для этой цели ООО «Петербургские Биотехнологии» предлагает уникальный продукт – РИЗОБАКТ СП различных марок.

Применение РИЗОБАКТА СП на сое, нуте, горохе, чечевице и других зернобобовых культурах позволяет создать эффективный симбиотический аппарат, в результате которого бобовые культуры в полном объеме снабжаются азотом, фиксированным из воздуха.

Его использование содействует размножению в ризосфере корней растений микрофлоры, способной переводить из валовых форм в доступные фосфор, калий, и другие макро- и микроэлементы. Подбор специальных марок РИЗОБАКТ СП позволяет вытеснить с корней, стеблей и листьев растений любую болезнетворную микрофлору.

Применение биотехнологии обеспечивает в среднем прибавку зерна сои на

уровне 4...5 ц/га по сравнению с естественным плодородием, гороха – на 5...10 ц/га, нута и чечевицы – 2...3 ц/га, при этом содержание белка в зерне сои повышается на 5...10, жира – на 3...5 единиц.

Особенно очевидны различия с типовой технологией в условиях недостатка влаги, когда минеральные удобрения не растворяются в почве и не действуют, а ризосферная микрофлора продолжает питать растения азотом, фосфором и калием.

Некоторые примеры: в условиях аномальной засухи 2010 г. в Шпаковском районе Ставропольского края на горохе и нуте получили прибавку 2,0 ц/га; в Урюпинском районе Волгоградской области на горохе – 6,2 ц/га. В Прохладненском районе Кабардино-Балкарии в этом же году применение РИЗОБАКТ СП на горохе позволило увеличить урожайность этой культуры на 6,0 ц/га (с 24,0 до 30,0 ц/га); в 2011 г. на всей площади получили уже 40 ц/га.

В 2011 году в Тбилисском районе Краснодарского края урожайность сои после обработки семян РИЗОБАКТ-Том СП составила 25 ц/га с содержанием протеина 40,5%; в Кировском районе Ставропольского края – 43,3 ц/га с прибавкой по сравнению с типовой техноло-

гией 7,5 ц/га; в ВолжНИИГиМ Саратовской области – 25,0 ц/га с прибавкой 2,0 ц/га. В 2012 году в Николаевском районе Волгоградской области получили прибавку 3 ц/га – 17 ц/га с обработкой семян РИЗОБАКТ СП и 14 ц/га – без обработки.

Аналогичные результаты применения РИЗОБАКТ СП и биотехнологий были получены в хозяйствах и других областях РФ: Саратовской, Волгоградской, Тульской, Воронежской, Белгородской, Ростовской, Московской, Пензенской и других областях. Предварительные данные 2012 года подтверждают тенденцию предыдущих лет.

Опыт последних лет показал, что использование РИЗОБАКТ СП при выращивании однолетних и многолетних кормовых культур в смесях с бобовым компонентом позволяет повысить урожайность зеленой массы, содержание белка и углеводов, снизить содержание нитратов.

Приглашаем к сотрудничеству!
ООО «Петербургские Биотехнологии»
Санкт-Петербург, г. Пушкин
тел./ф.: (812) 327-47-84,
моб.8 921 639 82 70
сайт: <http://www.spb-bio.ru>
эл. почта: info@spb-bio.ru





**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБСЛЕДОВАНИЯ
И ЛЕЧЕНИЯ В ГЕРМАНИИ**

VIP

**Проект фирмы Galleo по обслуживанию пациентов
из России и других стран в клиниках города Кёльн**



**Прозрачная система оплаты.
Вы платите за лечение
непосредственно в клинику.**

**Организация всей программы визита
в Германию**

- ★ визовая поддержка
- ★ предварительные консультации с врачами клиники
- ★ подготовка калькуляции стоимости лечения
- ★ перевод необходимых медицинских документов на немецкий язык
- ★ назначение дат медицинских консультаций
- ★ заказ гостиницы или апартаментов



Услуги в Германии

- ★ трансфер: аэропорты - Кёльн, Франкфурт, Дюссельдорф
- ★ размещение в гостинице или апартаментах
- ★ услуги переводчика
- ★ контроль счетов за лечение
- ★ сопровождение пациента в клинике и за ее пределами
- ★ организация контроля за лечением пациента в клинике



Дополнительные услуги

- ★ продление визы пациента на территории Германии
- ★ услуги адвоката
- ★ авиабилеты
- ★ организация индивидуальных поездок с русскоязычным гидом
- ★ весь спектр необходимых услуг по желанию пациента
- ★ организация помощи во всех ситуациях



**Тел.: +49 1751 240082
+7-903-406-43-49
E-mail: galleo@list.ru
www.galleorostov.ru**

Помощь после отъезда

- ★ организация доставки медицинских препаратов
- ★ организация связи пациента с лечащим врачом
- ★ готовность помочь по всем возникшим вопросам



УСТАНОВКА, РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ КОНДИЦИОНЕРОВ АВТО И С/Х ТЕХНИКИ.

**Установка кондиционеров на технику,
непредусмотренную под штатный кондиционер
заводом-производителем.**

ТЕКУЩИЙ И КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ТРАКТОРОВ БЮЛЕР И КОМБАЙНОВ АКРОС.

*Работы могут выполняться
по месту нахождения заказчика.*

Центральный офис:

Ростовская обл., г. Зерноград,
пер. Селекционный, 13 а.
Тел./факс: 8 (86359) 4-15-21,
8-928-214-40-81
donavtoholod@selma-rnd.com
www.selma-rnd.com

Филиалы:

Воронежская обл., г. Павловск,
ул. Строительная, 15
Рязанская обл., р.п. Сараи,
ул. Базарная, 6
Ставропольский кр.,
г. Новопавловск

Группа Компаний
ФЛЕКСОМ



ГУМАТ КАЛИЯ

жидкий торфяной



**Качество,
известное
во вселенной**



г. Ростов-на-Дону: (863) 298-90-02
г. Краснодар: (861) 260-93-07
г. Ставрополь: (8652) 56-27-46

www.gumat.ru