

Деловой

КРЕСТЬЯНИН

№ 4

3 апреля

2 0 1 7

Издательский дом «Крестьянин». www.krestianin.ru



АГРО•РИТМ



УСЛУГИ ПО УБОРКЕ УРОЖАЯ:
комбайны John Deere S690
зерновые культуры • лен • соя •
рапс • кукуруза • подсолнечник и др.

УСЛУГИ ПО ОБРАБОТКЕ ПОЧВЫ:
пахота, глубокорыхление,
дискование, культивация,
опрыскивание, сев.

АГРО-РИТМ
группа компаний
www.agroritm.ru

Ростовская область,
Егорлыкский район
E-mail: agroritm@mail.ru
www.agroritm.ru

Отдел продаж **8-929-815-5-000**
Директор **8-928-140-6-000**
Гл.бухгалтер **8-928-194-5-888**
Факс **8 (863) 70-45-119**

Добавляется в рабочий раствор пестицидов и агрохимикатов

Значительно усиливает действие пестицидов и агрохимикатов

Позволяет получать экономию на обработках

Позволяет использовать новые методы и технологии обработок

Уменьшает содержание вредных веществ в продукции

АТОМИК

Активатор пестицидов и агрохимикатов

**БЫСТРОЕ ДЕЙСТВИЕ -
МАКСИМАЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ!**



Краснодар: +7(918)320-0457
+7(928)662-5020
Ростов-на-Дону: +7(863)201-8018
+7(928)196-6330
Саратов: +7(927) 224-6243
Волгоград: +7(905) 064-9339
Новосибирск: +7(913) 910-71-75
Барнаул: +7(913) 899-2544
Нижний Новгород: +7(831) 433-3642
Куск: +7(910) 319-0101
Белгород: +7(910) 386-7649
Санкт-Петербург: +7(966) 755-0005
Ульяновск: +7(927)804-4036, +7(927)800-7787

Aqualar

ООО "Аквалар" (926) 225-85-90

E-mail: ultraflua@yandex.ru

Зарегистрированный торговый знак ООО "Аквалар"

Разрешен к применению:

Минсельхоз России №19/2303 от 18.07.2012

Роспотребнадзор №ИЖ.АС-3/5698 от 31.07.2012

Роспотребнадзор №ИЖ.АС-12/31 от 20.08.12

Средифинансов

Новое поколение дисковых борон производства «БДТ-АГРО»

Бороны дисковые «Кортес»

На стойках с эластомерами.
Захват от 1,8 м до 9 м

Бороны дисковые «БДМ-А» 2-, 4-рядные

С обратным расположением диска.
Захват от 1,8 м до 9 м

Используются
необслуживаемые подшипниковые
узлы

Бороны дисковые «БДМ-М» 2-, 3-, 4-рядные

Рабочие органы производства «Bellota»
Захват от 1,8 м до 9 м

ООО «РосАгро» – авторизованный дилер в Ростовской области.
346130, Ростовская область, г. Миллерово, ул. Артиллерийская, 13.
Тел.: +7 (86385) 3-01-66, +7 (86385) 3-01-68, +7 (928) 296-34-74
E-mail: rosagro-trade@yandex.ru www.pocargo.pф



«НАШИ МАШИНЫ СОЗДАЮТСЯ В МОЕЙ ДУШЕ И
СЕРДЦЕ СООТВЕТСТВЕННО ВАШИМ ПОТРЕБНОСТЯМ.»

ФИЛИПП ХОРШ



www.horsch.com

Joker

ОБНОВЛЕННЫЙ И ДОПОЛНЕННЫЙ РЯД МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ
ДИСКОВЫХ БОРОН ОТ ВЕДУЩЕГО НЕМЕЦКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Joker RT с рабочей шириной 5/6/7,5/10/12 м: диски Ø 52 см, надежные необслуживаемые подшипники, стойки из кованной стали, долговечные резиновые демпферы в креплениях стоек, компактная конструкция шасси, большой выбор катков транспортная ширина 3,00 м.

Joker HD – тяжелая дисковая борона шириной захвата 6 и 7,5 м: диски Ø 62 см, усиленные необслуживаемые подшипники, мощная рама с кованными стойками, увеличенные расстояния между дисковыми батареями, двойной каток с кольцами из высокопрочной стали, простая и надежная конструкция шасси в центре машины, транспортная ширина 3,00 м.

ООО «ХОРШ Русь»
399921 Липецкая обл.
Чаплыгинский район п.Рощинский
Тел.: +7 474 75 2 53 40 · Факс: +7 474 75 2 53 41
E-mail: horsch.rus@horsch.com

HORSCH

С любовью к земле



ЗАВОД «ТЕХМАШ»

ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИКИ
ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА



ТЕХНИКА ДЛЯ ПРЕПОСЕВНОЙ ОБРАБОТКИ ПОЧВЫ



ПОСЕВНАЯ ТЕХНИКА



ТЕХНИКА ДЛЯ ПОСПЕПОСЕВНОЙ ОБРАБОТКИ ПОЧВЫ

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



Телефон/Факс:
(8636) 235-553, 235-235, +7-918-544-45-89
www.tehmash-ug.ru

РЕКЛАМА

ТРАКТОР 2375

НАДЕЖНЫЙ И ДОСТУПНЫЙ



ТЕПЕРЬ ПО ПРОГРАММЕ 1432*

*В программе 1432 может принять участие только компания, обладающая статусом сельхозтоваропроизводителя. Срок действия программы ограничен. Количество техники в наличии ограничено. **Подробности — у официального дилера компании Ростсельмаш в Вашем регионе.**

Серия шарнирно-сочлененных тракторов VERSATILE 2375



Это производительные, простые в обслуживании и экономичные машины, при агрегатировании с современными орудиями могут использоваться в широком спектре сельскохозяйственных работ, в любых технологиях, включая minimal-till и no-till

Эффективный двигатель серии QSM 11



11-литровый, с рядным расположением цилиндров, с турбонадувом, интеркулером и электронным впрыском топлива, адаптированный к работе с 50% запасом крутящего момента. Легкий запуск в любую погоду, беспрецедентный ресурс, в том числе при работе в тяжелых условиях

Усиленные бортовые редукторы



Ступицы планетарного механизма подвешены на подшипниках большого диаметра, прикрепленных прямо к балке моста, на которую приходится основная нагрузка

ООО «Югагромаш»

официальный дилер
в Ростовской области
г.Батайск, ул. 60 лет Победы, 42
тел.: 8 (863) 210-0-205
www.rostov-ugagromash.rostselmash.com

ROSTSELMASH
Professional Agrotechnics

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Рынок зерна и берег турецкий.....10
 Как отразится 130-процентная ввозная пошлина
 заморской страны на закупочных ценах в России

КРЕДИТОВАНИЕ

Кредит под 5%: реально ли получить?.....12
 Кто из аграриев стал обладателем льготных де-
 нег, а кому отказали

РАСТЕНИЕВОДСТВО

Где растёт дикий подсолнух.....18
 Переход на прямой посев не сулит быстрых диви-
 дендов

Сильные карлики Людмилы Беспаловой.....20
 К юбилею талантливого селекционера

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

**Срочно подтвердите
 основной вид деятельности.....22**
 Консультации Николая Кана

КЛУБ АГРОЗНАТОКОВ

Литровка молока с доставкой на дом.....26
 На заседании Клуба агрознаток обсудили прак-
 тику сбыта продукции малых ферм

КРЕСТЬЯНОВЕДЕНИЕ

«Революция одной соломинки».....34
 Масанобу Фукуока и его метод «недеяния» в сельском хозяйстве

ОХОТА И РЫБАЛКА

В обнимку с волчатами.....40
 Встречи в горах

Вышка, Сарпинские озёра и другие.....38
 Лучшие места для рыбалки на юге России

Хочешь больше – крутись

На мартовском заседании Клуба агрознаток, которое прохо-
 дило в Ростове-на-Дону на площадке выставки «Интерагромаш»,
 настоящий фурор произвело выступление козоведа из Родионово-
 Несветайского района Ростовской области Эдуарда Франко. Основ-
 ное место его работы – управляющий козоводческой фермой «Ла-
 манча» в ИП КФХ Панченко. Помимо фермы, распооженной в сте-
 пи, у Эдуарда Вальтеровича имеется на домашней усадьбе разно-
 образное личное подсобное хозяйство, которое в своё время и ста-
 ло стартовой площадкой для фермерского бизнеса. Для вновь об-
 разованного КФХ очень пригодились и навыки работы владельца
 ЛПХ с ценной породой молочных коз, и опыт поиска покупателей
 продукции.

Вот этот-то опыт и заинтересовал в первую очередь собравшихся
 в конференц-зале «ДонЭкспоцентра» начинающих фермеров, оза-
 боченных низкими ценами на выращенные продукты. Дело в том,
 что свой товар Эдуард Франко реализует по ценам достойным. На-
 пример, литровку козьего молока, которую крестьяне сбывают на
 дому или на сельском рынке в лучшем случае по 100 рублей, Эду-
 ард Вальтерович продаёт по 180 рублей. Чтобы получить такие
 деньги, он дважды в неделю садится за руль своего авто и едет с
 нагруженным багажником за десятки вёрст в Ростов, где затем дви-
 жется по выверенному маршруту, останавливаясь у подъездов 20
 домов, в которых живут его покупатели. Вот эта услуга и позволя-
 ет козоводу держать цену практически вдвое дороже деревенской.

Да, это хлопотно, да, ответственно. Чего стоит, скажем, такое
 признание Франко: за 10 лет регулярных поставок к городским по-
 рогам было только два сорванных рейса – из-за поломки машины.
 Или такое: всю полученную от клиентов возвратную стеклотару ко-
 зовод моет исключительно сам и самым тщательным образом, что-
 бы не пропустить случайно пятно, способное стать пятном на своём
 имидже поставщика целебного напитка. Или, наконец, такое: сре-
 ди городских клиентов козоведа имеются люди со скромным до-
 статком, которые заказывают ему раз в неделю всего лишь по пол-
 литровке молока, и он не вычёркивает этих покупателей из свое-
 го списка.

Из таких вот мелочей складывается репутация надёжного кре-
 стьянина, которому горожанин готов всецело доверять, рекомендо-
 вать его товар друзьям, платить за его продукт хорошие деньги. На-
 столько хорошие, что Эдуард Франко, по его собственному выраже-
 нию, «не торопясь, не напрягаясь», зарабатывает 40-45 тыс. в ме-
 сяц. Это только на молоке из ЛПХ. А помимо молока городские кли-
 енты Франко сегодня подсели на домашнее мясо, на куриное яйцо
 из его подворья – тоже отменного вкуса, полученные на пророщен-
 ном зерне. В нынешнем году в ассортименте ЛПХ ожидаются по-
 пулярные у гурманов овощи категории «мини», а также помидоры,
 «которых вообще на рынке нет», что тоже будет востребовано у го-
 рожан.

Сторонник постепенного наращивания производства – в тесной
 увязке с аппетитами своей клиентуры, Эдуард Франко грамотно ис-
 пользуется личное подворье как испытательный полигон по освоению
 различных направлений агробизнеса. Обкатанные на малых пло-
 щадках проекты можно выводить на серьёзные масштабы, как это
 произошло с фермой «Ламанча», за три года проникшей на полки
 всех федеральных торговых сетей, представленных на Дону (под-
 робнее об опыте Эдуарда Франко и его коллег читайте в публика-
 ции «Литровка молока с доставкой на дом», с. 26).

Николай ГРИТЧИН



Первый донской трактор на конвейере

В марте компания «Ростсельмаш» начала серийный выпуск первого донского трактора. Как рассказали нашему изданию в ходе экскурсии по предприятию представители завода, речь идёт о модели 2 375, которая прежде выпускалась на канадской площадке завода, а теперь получила ростовскую прописку. Донские машиностроители обратили наше внимание прежде всего на топливные баки и кабину машины. Баки расположены в центральной части трактора, что позволяет равномерно распределять вес на переднюю и заднюю оси независимо от степени заполненности ёмкостей. Кабина отличается комфортностью, хорошей шумоизоляцией, в ней не ощущается вибрация. На «Ростсельмаше» отмечают и другие достоинства первого донского трактора мощностью 375 л. с., обращая внимание на высокую степень локализации его производства. Первые 50 пробных машин завод выпустил ещё в прошлом году. А программа на нынешний год предусматривает выпуск 500 тракторов 2375.

Для отечественных аграриев эта новость хороша ещё и тем, что ростсельмашевская новинка составит конкуренцию аналогичным тракторам Кировского завода. Ведь конкуренция – это возможность выбрать лучшее.

40 кг овощей с квадратного метра

Кубань стала лидером в России по объёму производства тепличных овощей в 2016 году, сообщила в администрации региона со ссылкой на данные Росстата. В прошлом году сельхозорганизации края получили почти 88 тыс. тонн продукции, что почти на 34% больше, чем в 2015-м. В том числе кубанские аграрии произвели в 2016 году 57,7 тыс. тонн огурцов и порядка 26 тыс. тонн томатов.

За последние пять лет благодаря реализации ряда инвестиционных проектов площадь теплиц в крае увеличилась почти вдвое, составив к началу 2017 года более 200 га. В том числе были реализованы крупные инвестиционные проекты по строительству теплиц ОАО «Зелёная линия» на площади 83 га, ООО «Овощи Краснодарского края» на площади 32 га, ТК «Белореченский» на площади 12 га.

В региональном минсельхозе отмечают, что рост валового производства тепличных овощей обеспечен не только за счёт расширения площадей. В результате применения современных эффективных технологий выращивания возросла урожайность, которая составила в 2016 году в промышленных теплицах более 40 кг на один квадратный метр.

Владеть землёй вернётся право

На Ставрополье завершается громкий скандал вокруг краевого закона об оборо-

те земель сельхозназначения. В минувшем году с подачи руководителей крупных сельхозпредприятий в него внесли норму, по которой выделить земельный участок разрешалось лишь при наличии в нём не менее 2 500 га вместо прежнего минимума в 30 га. Это вело к заморозке земельного рынка, подрывало основы развития фермерства, фактически загоняло владельцев паёв в крепостное право. Не менее печально, что указанная норма поощряла неэффективных землепользователей работать спустя рукава, не заботясь об интересах пайщиков.

И в процессе рассмотрения законопроекта и после его принятия региональные власти упорно закрывали глаза на протесты фермеров и мелких землевладельцев. Это продолжалось до тех пор, пока не прозвучал окрик из Москвы и надзорное ведомство не опротестовало абсурдную норму в суде. В результате на недавней аграрной конференции глава региона Владимир Владимиров сообщил о грядущем пересмотре закона.

– Предлагаю сократить размер выделяемой земли до одного пая, – процитировала его пресс-служба. Если предложенная норма будет одобрена ставропольскими думцами, то это будет даже меньше прежнего минимума. Ведь средний размер земельного пая в регионе составляет около 10 га.



Браконьеры с лицензией

За последние десять лет объём добычи рыбы на Кубани сократился в десятки раз, сообщили в администрации края. Речь, прежде всего, о судаке, тарани, пиленгасе. Как было отмечено на заседании оперативного штаба по охране и контролю за использованием водными биоресурсами на территории Кубани, вызвано это сокращением запасов ценных промысловых рыб. Серьёзный урон биоресурсам наносит браконьерство – как в чистом виде (добыча рыбы без каких-либо разрешительных документов), так и в завуалированном (со стороны рыбодобывающих организаций). Некоторые хозяйства региона получают документы на вылов одного объёма рыбы, а по факту вылавливают значительно больше. Так, в 2016 году количество подобных правонарушений со стороны рыбаков выросло на 50% по сравнению с 2015 годом.

По итогам заседания вице-губернатор Андрей Коробка предложил подготовить изменения в правила рыболовства и со следующего года распоряжением главы региона ввести полный запрет на движение всех видов маломерных судов на кубанских водоёмах в период весеннего нереста.

– Этот срок должен быть не менее трёх лет в азовских лиманах, – отметил вице-губернатор.

Своё яблочко пока не для всех

В 2016 году ставропольские садоводы собрали 68,5 тыс. тонн плодово-ягодной продукции, что на 19,5% выше показателя предыдущего сезона и лучший результат за последние 10 лет.

Как отметили в минсельхозе края, устойчивому росту продуктивности местных садов способствуют как освоение интенсивных технологий, так и расширение площадей плодово-ягодных насаждений.

Например, в минувшем году в регионе заложено около 600 га многолетних плодово-ягодных культур. И в нынешнем году их появится не меньше. В ООО «Нива С» планируют заложить 100 га, в ООО «Новозаведенское» – до 200 га, в ООО «Рассвет» – 100 га, в ООО СХП «Володино» – 50 га, в ООО «Сады Бештау» – 160 га. Закладке новых садов и ягодников способствует господдержка. По данным министерства, садоводам возмещено порядка 80% фактически понесённых затрат.

Вместе с тем нынешние урожаи плодов и ягод, по данным министра сельского хозяйства Ставрополя Владимира Ситникова, позволяют лишь на 35% удовлетворить потребности населения региона. Так что площади садов надо расширять и расширять.



Что ни день, то ярмарка

В Волгоградской области утверждён новый порядок работы ярмарок. Согласно новым правилам, сообщили в администрации региона, сезон сельскохозяйственных ярмарок продлён на два месяца: ранее они проводились с июня по ноябрь, теперь они начинают работу с 1 апреля. Площадки для реализации сельскохозяйственной продукции будут открыты ежедневно, а не три раза в неделю. С таким предложением к властям неоднократно обращались продавцы овощей и бахчевых культур, рассады и другой сезонной продукции.

Кроме того, можно организовать разовую ярмарку продолжительностью до десяти дней. Для этого не требуется проведение торгов — разрешение на краткосрочную торговлю выдаётся по заявлению. Разовые ярмарки особенно востребованы в предпраздничные дни.

Упрощена процедура подбора площадок: например, в сельских поселениях схемы мест проведения ярмарок отныне можно формировать на основе карт, находящихся в открытом доступе. Ранее для этого требовалась копия инженерно-топографического плана, которую надо было заказывать в специализированных организациях. Также под проведение ярмарок можно предлагать территории, зарезервированные для государственных и муниципальных нужд, кроме случаев, когда эти участки уже изъяты.



ООО «АгроМашСтрой»

**ПРЕДЛАГАЕМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ТЕХНИКУ
СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, А ТАКЖЕ ТЕХНИКУ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ,**

- Бороны-мотыги ротационные 6, 8, 12 м
- Дисковые орудия
- Культиваторы для сплошной и междурядной обработки
- Катки полевые (ККЗ, ККШ, водоналивные)
- Плуги и глубокорыхлители
- Сеялки зерновые и пропашные
- Бороны штригельные, зубовые и другая техника по ценам производителей
- Зерноочистительная техника типа ПСМ, ПСПБ, УЗМ
- Оказываем услуги по переоборудованию жаток на систему среза «ШУМАХЕР»
- Производим реконструкцию и постройку ЗАВов
- Осуществляем гарантийное и сервисное обслуживание всей поставляемой техники.



Ростовская область,
г. Белая Калитва, ул. Ключевая, 2а.
тел.: 8-989-711-54-02,
8-988-569-23-84, 8-938-163-41-67
ibaraieva@mail.ru

Российская техника – для российских урожаев

Комбинированный посевной комплекс **AGRATOR - COMBI**

Для сева при любой технологии обработки почвы.



- Комбинированный посевной комплекс для сева при любой технологии обработки почвы.
- Конструктивно состоит из двух основных модулей: модуля обработки почвы и посевного модуля.
- Два ряда тяжелых дисков и 4 ряда культиваторных лап на пружинных стойках формирует отличную мелкокомковатую структуру почвы.
- Обеспечивает предпосевную культивацию, выравнивание, обратное прикатывание, посев с внесением удобрений, прикатывание посевов, шлейфование.
- Обрабатывающие блоки с уникальной продольно-поперечной системой подвески обеспечивают идеальное копирование поля.
- Бункер для семян и удобрений увеличенной емкости. Собственный шнек-загрузчик с гидроприводом.
- Компактная конструкция «все в одном». Скорость транспортировки 30 км/ч.
- Сертификат № TC RU C-RU.A301.B.04074

- ✓ Аккредитован в ОАО «Россельхозбанк»
- ✓ Аккредитован в ОАО «Росагролизинг»
- ✓ Аккредитован в ОАО «Татагролизинг»

AGROMASTER

www.pk-agromaster.ru



Участник программы обновления парка техники «РОСАГРОЛИЗИНГ»

423970, РТ, Муслюмовский р-н,
р.п. Муслюмово, ул.Тукая, 33 а.
Производственная компания
«ПК Агромастер»

E-mail: agromaster@mail.ru

8 (85556) 2-39-08

8 (85556) 2-43-59

8 (85556) 2-43-56



Закрыли нам берег турецкий

Как отразится 130-процентная ввозная пошлина заморской страны на закупочных ценах в России

Главной новостью отечественного аграрного рынка в марте стало введение Турцией фактического запрета на импорт российской сельхозпродукции.

Не ввели, а исключили

Турки говорят, что не вводили эмбарго, а всего лишь исключили Россию из списка стран, ввозящих продукцию без 130-процентных пошлин (ранее российские экспортёры и их турецкие клиенты ввозили зерно с нулевой пошлиной согласно специальным договорённостям). Кроме РФ под запрет, действительно, попали ещё несколько стран: США, Греция и ряд других. Однако они в Турцию из сельхозпродукции почти ничего и не ввозили. Так что, по словам опрошенных «ДК» экспертов, речь идёт, вероятно, о политическом давлении на Россию. И происходит это якобы из-за того, что несмотря на урегулирование отношений между нашими странами РФ пока так и не отменила пошлину на ввоз турецких овощей. В списке запрещённых к ввозу продуктов оказались пшеница, кукуруза, подсолнечное масло и шрот. Две последних позиции вызывают в экспертной среде наибольшие опасения. Если зерновикам ещё худо-бедно смогут диверсифицировать поставки (нарастить экспорт в другие традиционные страны-импортёры и начать поставки в другие регионы), то с продуктами переработки подсолнечника этого не получится — в последние годы от 30% до 50% этих товаров продавались исключительно в Турцию. В других странах причерноморского региона такие объёмы не нужны, а на дальних зарубежных рынках наш товар неконкурентоспособен.

Маловодные порты на юге практически прекратили отгрузку зерна, а руководители небольших торговых компаний признаются, что готовы распустить сотрудников в неоплачиваемые отпуска. Крупные экспортные компании, такие как «РИФ», «Астон» и «Юг Руси», отказываются от комментариев. Однако, очевидно, что и для них это полная неожиданность. Многие надеются, что это политическое решение будет отменено уже до конца нынешнего года, ибо в противном случае и сельхозпереработка Турции понесёт крупные убытки. Ведь именно



Россия сегодня способна обеспечить турецких переработчиков качественным сырьём в необходимом объёме, причём по наиболее низкой цене.

Убытки у них, убытки у нас

За последние пару десятков лет сельхозпереработка Турции буквально выросла на российском сырье: страна стала одним из крупнейших в мире производителей пшеничной муки и бутилированного подсолнечного масла. Конкурентоспособность отрасли обеспечивали, с одной стороны, огромные денежные вливания правительства (это и прямые субсидии, и многомиллиардные программы по льготному лизингу), с другой — наличие надёжного поставщика сырья в лице российских трейдеров. Например, в последние годы больше трети всего подсолнечного масла наливом из России продавали туркам. И сегодня годами складывавшийся симбиоз двух стран рухнул. Как сообщают англоязычные СМИ, турецкие импортёры получили инструкции от властей не разгружать корабли с российской сельхозпродукцией. — Отгрузка на конец марта остановилась. Изменения особенно почувствовали на себе в мелководных портах Ростовской области, которые практически полностью были ориентированы на Турцию, — говорит директор аналитического центра «Совэкон» Андрей Сизов.

— Турция заявила о том, что совершит отгрузку со всех российских кораблей, зашедших в порты до 15 марта. Но что будет со следующими поставками, непонятно. Считать это форс-мажором или неисполнением контрактов? В последнем случае российские трейдеры помимо убытков от остановки торговли рискуют нарваться на многомилли-

онные претензии. Причём в долларовом выражении, — говорит главный редактор «Российского аграрного агентства» Станислав Смагин.

Не лишним будет напомнить при этом, что Турция — второй по объёму закупок импортёр российской пшеницы и первый — по кукурузе и маслу. И сохранение турецкой пошлины может существенно понизить нынешние закупочные цены на зерно и особенно на подсолнечник внутри России.

Чем грозит профицит

По прогнозам минсельхоза США, поставки из России в этом сезоне должны были вырасти на 200 тыс. тонн относительно прошлого года — до 3,5 млн тонн. Засуха в Турции в прошлом году привела к сокращению производства собственного зерна, и теперь стране требуется импортировать около 4,8 млн тонн пшеницы (меньше 4,4 млн турки купили в прошлом сезоне).

— По данным ФТС, с 1 июля прошлого года по 1 марта текущего Турецкая Республика импортировала из России всего 2,48 млн тонн зерновых, это на 850 тыс. тонн ниже прошлого сезона, — говорит начальник отдела анализа рынков департамента стратегического маркетинга и корпоративных коммуникаций ЗАО «Русагротранс» Игорь Павенский. — Согласно нашим оценкам, при сохранении нулевых пошлин Россия продала бы туркам до конца сезона ещё около полутора-двух миллионов тонн пшеницы и кукурузы.

Прошлый год был крайне удачный для наших хлеборобов: страна собрала рекордные 119 млн тонн зерна и вышла на первое место в мире по экспорту пшеницы. Однако начиная с осени прошлого года цены на зерно медленно, но неуклонно ползут вниз. Сказывается укрепление ру-

бля. Экспорт в последние месяцы снижался (относительно прошлого года), и к настоящему моменту переходящие запасы зерна превышают 21 млн тонн. На фоне турецкого эмбарго и высокого прогноза урожая 2017 года (от 111 до 113 млн тонн) в стране возникнет профицит зерна. А это, в свою очередь, неизбежно ударит по цене и рентабельности агробизнеса в целом.

Нежирные перспективы

Как было сказано выше, из-за действий турецких властей в наиболее сложном положении оказались наши производители наливного подсолнечного масла и шрота (а значит, и производители маслосемян).

— Сверхприбыль в масложировой отрасли в 1990-е и начале 2000-х годов привела к тому, что на юге России появился избыток перерабатывающих мощностей. Представьте: только два крупнейших масложировых заводов Ростовской области рассчитаны на мощность больше, чем производит весь регион, — говорит Станислав Смагин. — В новых условиях небольшие заводы просто встанут, а крупные обвалят цены. Начался сев яровых, и аграрии серьёзно задумываются, сеять ли им подсолнечник. А уже закуплены дорогие семена, специальные удобрения и пестициды.

Опрошенные эксперты подчеркивают, что даже в разгар политического конфликта между Турцией и Россией в 2015 году не было таких жёстких ограничений. Поэтому участники рынка рассчитывают на скорейшую нормализацию обстановки. Недавно зампред российского правительства Аркадий Дворкович и зампреьера Турции Мехмет Шишмек провели телефонные переговоры о восстановлении торговых отношений. Дворкович отметил, что действия турецкой стороны противоречат духу и итогам состоявшегося 10 марта в Москве заседания совета сотрудничества, а также принятым за последнее время шагам по отмене целого ряда ограничений в отношении Турции и препятствуют восстановлению полноформатных взаимоотношений. Стороны подтвердили взаимный настрой на устранение возникших ограничений. Но пока это лишь слова.

Александр ГОРДИЕНКО,
специально для «Делового крестьянина»

«Бизон» начал поставку техники «Полесье»

Компания «Бизон» стала дилером «Гомсельмаш» и «Брянсксельмаш» по продаже техники «Полесье». Зерно- и кормоуборочные комбайны, косилки, жатки, подборщики, машины для уборки картофеля и свёклы будут поставляться в Ростовскую область и Краснодарский край. Техника рассчитана на эксплуатацию в малых, средних и крупных хозяйствах. В соответствии с дилерскими соглашениями, «Бизон» возьмёт на себя сервисное сопровождение работы сельхозмашин в поле и поставку к ним запчастей.

Сегодня «Полесье» – это 16 типов сельхозмашин, 75 базовых моделей и модификаций, 70 видов адаптеров и приспособлений для уборки различных культур. Главные в линейке – зерноуборочные (7 моделей) и кормоуборочные (6 моделей) комбайны. Техника обеспечит аграриям быструю, качественную и экономичную уборку в широком диапазоне урожайности сельскохозяйственных культур. Машины отлично адаптированы к работе в сложных полевых условиях и с труднообмолачиваемыми культурами повышенной влажности. Средний срок окупаемости – три года. Гарантия на комбайны составляет два года, или 600 моточасов, на отдельные детали – около 10 лет.

– У нашей компании большой опыт в поставках уборочной техники, комплектующих и оперативном сервисном сопровождении в горячий сезон, – рассказал Сергей Суховенко, генеральный директор компании «Бизон». – Ведь мы не просто продаём комбайны, мы отвечаем за их эффективную работу. У нас всегда большой склад запчастей и 44 мобильных сервисных экипажа. Наши клиенты знают, что техника будет работать без простоев. Тем более что комбайны «Полесье» славятся своим качеством и надёжностью.

Сделать технику доступной аграриям помогут специальные финансовые программы: субсидирование 2/3 процентной ставки по кредиту в Сбербанке, подписавшем соответствующее соглашение с Республикой Беларусь; скидка 25% от цены за счёт субсидии производителю согласно постановлению правительства РФ № 1432, федеральный лизинг или рассрочка платежа в компании «Бизон».

Сегодня доля «Полесье» на отечественном рынке уборочных машин равна 26%. И спрос на эту технику постоянно растёт.

www.bizonagro.ru





За одним столом финансисты и фермеры

Кредит под 5%: реально ли получить?

За «круглым столом» в ИД «Крестьянин» эксперты обсудили ситуацию с льготным кредитованием аграриев

Участники обсуждения: –

Любовь Дмитриевна Железная, директор ООО ПКФ «Маяк», зерноград, Ростовская область

Даниил Евгеньевич Журов, начальник отдела организации кредитования клиентов малого бизнеса Ростовского отделения Юго-Западного банка ПАО «Сбербанк»

Николай Михайлович Забродский, ИП глава КФХ, Орловский район, Ростовская область

Людмила Олеговна Лабунько, заместитель начальника управления по работе с корпоративными клиентами банка «Центр-инвест»

Владимир Валерьевич Пономарёв, заместитель директора ростовской дирекции по корпоративному бизнесу банка «Кубань Кредит»

Пётр Григорьевич Ратушный, директор ООО «Тихий Дон», Азовский район, Ростовская область

Людмила Валерьевна Тарасова, заместитель исполнительного директора НКО «Гарантийный фонд Ростовской области»

Евгений Владимирович Шматько, ИП глава КФХ, Пролетарский район, Ростовская область

Вела встречу редактор газеты «Крестьянин» Инга Сысоева

Обнадёжили и не дали

Ведущий: – Предлагаю дать первое слово сельхозтоваропроизводителям. Евгений

Шматько, с какими сложностями вы столкнулись при оформлении льготного кредита?

Шматько: – А что, Россельхозбанк не пришёл сегодня на обсуждение?

Ведущий: – Мы их приглашали, но они ответили, что специалист на совещании. Обещали письменно ответить на все вопросы...

Шматько: – Я отношусь к начинающим фермерам, в 2012 году получил грант на развитие. У всех начинающих есть проблема с залогом. Поэтому я подал в Россельхозбанк заявку на получение льготного кредита на приобретение племенного скота под его же залог (была у банка такая программа). Мне отказали. Отец – тоже фермер, занимается растениеводством, у него есть залог, подал заявку в Россельхозбанк на 5% кредит. Посевная идёт полным ходом, сроки внесения удобрений ушли, а деньги до сих пор не может получить.

Ведущий: – Вы подавали заявку на краткосрочный кредит, на год?

Шматько: – У Россельхозбанка была программа кредитования покупки скота, там сроки 2-7 лет. Нам ответили, что по постановлению правительства 1528 эта программа не работает.

Тарасова: – А вы сами читали это постановление?

Шматько: – Нет, но мы были в центральном офисе банка, там нам подтвердили эту информацию.

Тарасова: – Нужно перепроверять самому документы. Не всегда чиновники правильно их толкуют. Насколько я знаю, в правилах льготного кредитования таких ограничений нет.

Шматько: – Нам ещё сказали, что обстановка в регионе сложная – нодулярный дерматит и другие болезни животных, мол, поэтому никто и не хочет связываться с поголовьем.

Тарасова: – А, ну, может, это главная причина, вам стоит попробовать обратиться в другие банки.

Шматько: – Будем пробовать. Я бы работал, например, с «Центр-инвестом». У нас многие работают с ними, нравится подход к клиентам. В прошлом году, когда объявили об этой программе, для меня было делом принципа получить льготный кредит. Но то специалисты Россельхозбанка были не в курсе, не знали, как его оформлять, по очереди 5-6 человек занимались моей заявкой. Наш хутор за 50 км от райцентра, сколько я бензина прокатал, за оформление справок деньги платил. Два месяца прошло – отказали. Я обратился в другой допофис, ещё дальше, в другой район. В итоге выяснилось, что работники банка в моём районе даже не отправляли мою заявку в Ростов! Не хотели связываться со мной как с начинающим фермером и животноводом.

Железная: – Но если он сейчас будет обращаться в другой банк – он время потеряет.

Шматько: – Единственный выход – занять у ростовщиков под 5% в месяц и работать. Да, это кабальные условия, но зато я буду работать, двигаться дальше. А так, если меня только обнадеживают, я езжу, жду, а ничего не делается, как это можно назвать?

ООО и ЗАО

В квоту не попали

Ведущий: – Прозвучало название «Центр-инвест». Людмила Олеговна, есть ли перспектива участия вашего банка в программе льготного кредитования и что вы сейчас пока можете предложить аграриям как альтернативу?

Лабунько: – Когда появилась программа льготного кредитования и мы поняли, что не попадаем в неё, эксперты прогнозировали отток клиентов. Но у нас такого нет. Все наши клиенты вовремя получили деньги на весенне-полевые работы в нужном объёме. Показатели кредитования у нас не снизились по сравнению с прошлым годом. Перспектива включения банка в программу льготного кредитования есть. Мы написали письма, министерство сельского хозяйства и правительство региона нас поддерживают.

Ведущий: – Считаете ли вы необходимым расширить понятие малых форм хозяйствования в постановлении правительства?

Лабунько: – Конечно, нельзя сужать формы хозяйствования.

Ведущий: – А как считают другие участники «круглого стола»?

Тарасова: – Не вижу ограничений для включения в число малых форм хозяйствования ООО и других предприятий.

Журов: – По опыту взаимодействия с Минсельхозом РФ могу сообщить, что средства на кредитование сельхозпредприятий быстро закончились. А вот для ИП и КФХ выделено 20%. К сожалению, такие клиенты, как ООО, не могут воспользоваться этой квотой и зачастую получают отказы, хотя могли бы получить субсидии и развиваться дальше.

Ведущий: – Есть ли статистика выданных и запрошенных кредитов ИП, КФХ, ООО?

Журов: – В системе малого бизнеса запрошено порядка 150 кредитов, которые банк одобрил и отправил в Минсельхоз. Положительное решение принято по примерно 80, чуть больше 40 отказов. Одобрение получают ИП, КФХ, производственные кооперативы, в 95% случаев отказы получают ООО и ЗАО.

Шматько: – То есть ИП уже получили деньги?

Журов: – Кто-то уже получил, кто-то в процессе оформления. Более 50 предпринимателей уже получили.

Шматько: – Как долго банк рассматривает заявку?

Журов: – Анализ заёмщика – процесс индивидуальный.

Шматько: – Если есть залоговая база, положительные декларации?

Журов: – В пределах двух недель при наличии всех документов. Но это зависит и от самого заёмщика, не все оперативно предоставляют документы. Я говорю только о рассмотрении заявки банком, далее время идёт на согласование в Минсельхозе. Там сроки различные: от недели до трёх.

Железная: – После того как одобрил Мин-

сельхоз, сколько времени требуется, чтобы заёмщик получил средства?

Журов: – Пара дней на оформление кредитной документации.

Забродский: – А как же оформление залога?

Журов: – Разные условия под разный залог. Если в залог идёт техника, она регистрируется в течение одного дня, земля, если на физлицо, – пять дней. Для постоянных клиентов, если этот же участок уже в залоге у банка, – сразу выдаём деньги, по расписке.

Тарасова: – Действительно ли нельзя по льготной программе кредитовать под залог урожая?

Журов: – Таких ограничений нет. Но каждый банк индивидуален, может, ему (Евгению Шматько. – Прим. ред.) отказали по другим причинам.

Тарасова: – Значит, требования к заёмщику у каждого банка могут меняться. Фермерам нужно пробовать другие банки.

Причины отказов не понятны

Ведущий: – Несмотря на то что за фермерами закреплена квота 20%, на деле многие получают отказ. Причём бывают странные ситуации и обстоятельства. Пётр Григорьевич, расскажите о своём опыте.

Ратушный: – В адрес «Центр-инвеста» большое спасибо, я кредитуюсь в этом банке на протяжении 20 лет, проблем никаких. Если бы правительство не пообещало льготные кредиты, всё было бы хорошо. Фермерам давно пора приобрести топливо, удобрения, а нам говорят: попробуйте в другом банке. Что значит «попробуйте»? Мы, крестьяне, ограничены временем. А самое главное – я был на всероссийском съезде АККОР, где абсолютно конкретно министр сельского хозяйства и первый замминистра искренне сказали, что малые формы хозяйствования свои 20% получают. На деле со стороны Россельхозбанка мы видим: средства израсходованы на крупные кредиты. Фермеры не понимают, по какой причине им отказывают. Я не понимаю. Мне позвонили: мол, отказано. Получается, обещают публично, а отказывает неизвестно кто по телефону. Причём сначала го-

ворили, что кредит одобрен, потом сказали, что это ошибка и в итоге отказали. Я направил Хатуову письмо. В 1991 году я зарегистрировал фермерское хозяйство, в 2004 году перерегистрировал в ООО, потому что этого закон потребовал. И теперь из-за того, что я выполнил закон, мне отказали. 20 лет я кредитовался, день в день платил по кредитам, посмотреть бы в глаза тому человеку, кто принял решение об отказе.

Сейчас мы взяли одобрения с отсрочкой платежа, но надо же платить. Где брать деньги? Просил ещё инвестиционный кредит на покупку сеялки точного высева, 15% свои внёс, но надо же платить остальные.

Брать коммерческий под 17-19%, плюс страховка, комиссии – дороговато для фермера. Может, лучше вернуться к субсидированию. Но там тоже столько было заморочек: если просрочить оплату процентов на день, не получишь субсидию. Я прихожу к мнению, что господдержка – это схемы для кого-то. Правильно было бы не субсидии раздавать, а чтобы государство контролировало цены на удобрения, топливо, семена.

Региональные банки знают своих клиентов

Ведущий: – Ещё один региональный банк, который пока не вошёл в реестр Минсельхоза, но с которым аграрии охотно работают – «Кубань Кредит». Расскажите о том, как вы смотрите на сложившуюся ситуацию?

Пономарёв: – У нас порядка 70 офисов по двум регионам. В 2016 году портфель кредитов в области АПК увеличился до 12,7 млрд рублей. Региональные банки ближе к крестьянам. Мы работаем с аграриями по принципу «знай своего клиента». В программу льготного кредитования вошли федеральные, системообразующие банки. Но зачастую в них сложно получить кредит и не понятны причины отказа. Некоторые наши клиенты действительно стали обращаться в другие банки, желая получить 5% кредит. Но для тех банков они новые клиенты. Процедура оформления затягивается, а у аграриев день год кормит. Мы считаем нужным обратиться, может быть, от нашего «круглого стола» с письмом об изменении критерия включения банков в программу. Пусть это будут, допустим, те банки, в которых доля кредитруемых



У фермера Евгения Шматько (крайний слева) много вопросов

субъектов малого и среднего бизнеса – до 70% и сумма средств, направленных на АПК, не менее 20%.

Ведущий: – А есть ли сейчас у вас альтернатива 5% кредитам?

Пономарёв: – Есть локальная программа «Урожай», направленная на приобретение ГСМ, удобрений, предусматривает 12% кредит на пополнение оборотных средств. Есть программа «Корпорации МСП» «Шесть с половиной», ставка для средних предприятий – 9,6%, для малых – 10,6%.

Ведущий: – А приобретение поголовья кредитуете?

Пономарёв: – По программе «Урожай» – нет. Покупка поголовья – это инвестиционные цели. Можно прокредитовать такую сделку, но в ней важная часть – залоговый инструмент. Мы можем в структуру залога включить дополнительное обеспечение этим же (приобретаемым. – *Прим. ред.*) поголовьем.

Шматько: – То есть как? Вот я хочу приобрести скот.

Пономарёв: – Мы определяем потребность, допустим, пять миллионов. В обеспечение кредита берём земли, транспорт – что у вас есть, и в том числе племя, которое вы приобретаете.

Шматько: – Вы знаете, сколько сейчас нельте стоит?

Пономарёв: – Да, до 200 тысяч рублей.

Шматько: – Ну, 100-150 тысяч можно найти. И помимо этого скота я ещё должен свою базу заложить?

Пономарёв: – Это стандартная структура сделки. В чистом виде мы не можем взять скот в залог. Детали мы можем обсудить индивидуально, какую часть залоговой массы может составлять скот.

Ведущий: – Ещё одним новшеством программы льготного кредитования стало то, что ЛПХ фактически уравнили в правах с фермерами и крупным бизнесом: они тоже имеют право на 5% кредит. Насколько это желанный клиент для вашего банка?

Пономарёв: – С точки зрения физического лица, легче структурировать сделку. Но ответ зависит от анализа его активов. Это может быть потребительский кредит на пополнение капитала или целевой инвестиционный. Размер зависит от залога. Главное, чтобы оборотные средства не были направлены на инвестиции – это частая ошибка всех фермерских хозяйств. Когда берут короткие деньги на пополнение оборотного капитала, а потом приобретают на них поголовье или строят помещение, то есть вкладывают в основные фонды. Получается, «оборотки» им по-прежнему не хватает, а деньги заморожены. Это приводит к преддефолтному состоянию. Инвестиции нужно тратить на инвестиции, «оборотку» – на «оборотку».

Шматько: – А сезонные отсрочки для сельхозпроизводителей у вас есть, как в Россельхозбанке?

Пономарёв: – Да, это можно предусмотреть.

Не могу рисовать баланс

Ведущий: – Любовь Дмитриевна, расскажите о своём опыте кредитования.

Железная: – 17 лет мы кредитуемся в «Центр-инвесте», 23 года – в Россельхозбанке, есть залог. За месяц до начала действия новой программы я погасила коммерческий

кредит в Россельхозбанке, рассчитывая получить льготный на 7,5 млн для покупки семян и на 30-40 млн рублей к уборке урожая. Мы переработчики, плательщики НДС, я знала, что у нас непроходная статья по уровню рентабельности, но была уверена, что кредит мы получим.

Но нам отказали. Самое обидное – Россельхозбанк арендует у нас помещение в нашем здании. Мы получили такой сухой ответ, даже зачитаю его: предоставление кредита является правом, а не обязанностью Россельхозбанка, при этом банк не обязан информировать клиента о причине отказа... Я спросила у сотрудника банка, по какой причине нам отказали, – мне ответили: надо прибыль увеличить. Но я не могу рисовать в балансе всё, что хочется, у нас социально значимый продукт, мы тогда по торгам не будем проходить. Я предлагала: давайте отправим в Минсельхоз корректировки для переработчиков, нельзя же так сухо работать с клиентами! Дай бог здоровья коммерческим банкам, мы взяли под 15% кредит, иначе бы замки на двери уже повесили!

Ведущий: – Даниил Евгеньевич, вопрос больше к Россельхозбанку, но его нет. Ответьте как представитель банка, участвующего в программе: можно ли обжаловать отказ Минсельхоза и повторно отправить заявку?

Журов: – Мы пробовали, отправляли заявки повторно, но опять приходят отказы. А можно ли обжаловать – это вопрос к Минсельхозу.

Ведущий: – Контроль за целевым использованием кредитов возложен на банки. В связи с этим требования к пакету документов у банка ужесточились?

Журов: – Нет, объём документов остался прежним. Банк и раньше отслеживал целевое использование кредита, здесь наша работа не изменилась.

Страхование земли отменили

Ведущий: – Фермер из Орловского района Николай Забродский смог оформить льготный кредит и даже уже получил деньги, что вы думаете о новом механизме?

Забродский: – Я 20 лет кредитовался в Сбербанке, всегда стабильно, и даже субсидии получал. Льготный кредит начал оформлять в январе, 20 марта получил деньги и уже потратил. Субсидии за прошлый год ещё не получил от Минсельхоза, а льготный кредит получил. Удобная система, отличная. Я с 1991 года фермерствую, мне Сбербанк никогда не отказывал, есть залог – имущество, землю легко берут. Россельхозбанк не берёт землю, я к ним обращался. Наверное, боится, что сдвинется.

Лабушко: – «Центр-инвест» тоже берёт землю в залог, мы считаем, это ликвидный залог.

Забродский: – Раньше Сбербанк требовал страховать землю, это было проблемно, а в этом году от меня даже страховку не потребовали.

Ведущий: – Даниил Евгеньевич, страховку на землю для всех отменили?

Журов: – Таково последнее требование: землю не страхуем, мы считаем, что участки никуда не денутся.

Забродский: – У меня уже 10 лет в залоге земля. В Орловском районе работает один кредитный инспектор на 240 фермеров и 600

хозяйств. То в Волгодонск, то в Сальск приходится ездить, это проблематично.

Журов: – У нас прошла оптимизация, оставили по одному кредитному аналитику в районах, у нас перенаправляются заявки, чтобы очереди не было.

Забродский: – Да, а тут так получилось, что инспектор приболел, я в Волгодонск побегал. Иначе, если бы ждал, до декабря бы не получил деньги. Пока ездил, срок действия справок кончился, приходилось заново их брать. Программа хорошая, это лучше, чем ждать субсидию. Но получишь этот кредит или нет, и побегать приходится – вот проблемы. Ещё я брал краткосрочный кредит на год, а пока получил деньги, время прошло. Они же считают, срок пошёл с момента подачи заявки. Фактически же это кредит на девять месяцев, через девять месяцев я должен его вернуть. Но под 5% и это хорошо.

Когда залога не хватает

Ведущий: – У Николая Михайловича залог был, но у многих его нет. В этом случае может помочь Гарантийный фонд. Людмила Валерьевна, расскажите, можете ли вы подключиться к программе льготного кредитования малых форм хозяйствования?

Тарасова: – Нужно уточнить: не когда залога нет, а когда его недостаточно. Если у фермера есть хотя бы 30% собственной базы, мы готовы подключаться и помогать. Программа льготного кредитования не отличается для нас от других программ, по которым мы работаем. У нас уже есть две заявки от Россельхозбанка – по льготным кредитам. Для нас главное, чтобы предприниматель соответствовал регламентам, с которыми можно ознакомиться на нашем сайте.

Ратушный: – Как долго вы выносите решение?

Тарасова: – В зависимости от запрашиваемой суммы кредита – 3-10 дней. Но есть важная оговорка – с момента предоставления полного пакета документов. На моей памяти было всего пять случаев, когда поручительство было оформлено за три дня. В остальных случаях – то одного, то другого документа не хватало. Бывает, пока банк рассматривает документы, какая-нибудь справка устарела, начинают её заказывать, ещё 10 дней проходит. По правилам в рассмотрении такой заявки мы должны отказать. Но мы понимаем, что от сельхозпредприятий, которые к нам обращаются, зависит настоящее и будущее региона. Мы принимаем их документы, рассматриваем, но не регистрируем, пока они не соберут полный пакет. Так, реальные сроки получаются разные: у кого-то в течение пяти дней решается, у кого-то – двух недель, были прецеденты, когда по месяцу не предоставляли документы.

Ведущий: – А если сельхозтоваропроизводитель не попал в программу льготного кредитования, какую помощь вы можете оказать?

Тарасова: – Есть другие программы, например «Шесть с половиной», о которой уже сказал представитель банка «Кубань Кредит». Она рассчитана не только на сельхозтоваропроизводителей, но аграрии тоже могут ею воспользоваться. В Ростовской области из 30 банков, которые аккредитованы «Корпорацией МСП», 15 представлены. Выбор есть. По этой программе процентная ставка хоть и выше, чем 5%, но ниже, чем средняя коммерческая ставка в банках. Есть ещё займы до трёх миллионов рублей, которые вы-

даёт Агентство поддержки предпринимательства под 10% годовых. Если раньше работали только с банками, с ноября прошлого года мы стали работать ещё с двумя микрофинансовыми организациями. Одна ростовская, а вторая – региональная, которая обслуживает всю область. Ещё хочу анонсировать: мы работали с займами свыше миллиона рублей и срок более года. А сейчас подготовили изменения в регламент: убрали эти ограничения. У сельхозников есть такие кредиты: на один день меньше, чем год. Главное, чтобы договоры оформлялись с теми партнёрами, с которыми у нас заключены соглашения.

Ведущий: – А список партнёров где можно найти?

Тарасова: – На нашем сайте dongarant.ru, в него входит более 30 банков, две микрофинансовые организации и одна лизинговая компания.

Железная: – Я хочу добавить: таких фондов, как у нас в Ростовской области, в России нет. Они, бывает, до полночи работают, а наутро всё оформляют, спасибо вам большое!

Мнения

Вадим Бандурин, директор Ростовской областной ассоциации фермеров Дона:

– Ситуация непростая: погектарной поддержки аграрии лишились, получили новый механизм, который не отработан. В то же время банки, у которых были более высокие требования к заёмщикам, получили конкурентные преимущества и выбирают теперь наиболее финансово устойчивые хозяйства. При этом мы видим, что каждый год в крупных банках количество допозисов в муниципалитетах сокращается, банки не увеличили штат персонала. А наплыв новых клиентов повысил нагрузку на уже работающих сотрудников, из-за чего сроки рассмотрения заявок увеличились.

Льготные кредиты сегодня не всем доступны: значительная доля региональных банков, с которыми были налажены плотные взаимоотношения малых хозяйств, не попали в программу. Согласование кредитов на такие формы собственности, как ООО, СПК, ИП, которые по факту являются малыми формами хозяйствования (но это не прописано в постановлении правительства 1528), стало проблемой. Многие фермеры вынужденно отказались от заявок, потому что ушли сроки посева. Деньги им нужны были ещё в январе. Люди перешли на коммерческие кредиты. При этом лимит бюджета на кредитование малых форм хозяйствования ещё не выбран в регионе.

Чтобы система работала эффективно, нужно взаимодействие Минсельхоза, банков, сельхозпроизводителей, ассоциаций. Я считаю, что механизм льготного кредитования может стать точкой роста для АПК, но для этого необходимо сделать следующее: по каждому заёмщику составить аналитическую справку – сроки рассмотрения заявки, причины отказа и т. д., прописать 10-15 критериев, которые помогут нам проанализировать ситуацию в регионе; повысить 20% лимит, установленный для МФХ, ведь по некоторым позициям (например, овощи, молоко) малые и микропредприятия производят больше продукции, чем средние и крупные хозяйства; расширить перечень МФХ, добавив в него ИП, ООО, СПК, АО, и прописать критерии в зависимости от объёма производства, выручки, количества работников.

Сам по себе факт определения фермерской



У каждого банка свои критерии

квоты и сотрудничества МСХ с АККОР России – показательный момент. За последние годы конкуренция между крупными и мелкими хозяйствами ужесточилась. Малые формы хозяйствования не выдерживают конкуренции на производственном рынке. Но фермер – самый востребованный работодатель, партнёр по социальной сфере, выгодный арендатор. Я считаю, что определение фермерской квоты должно быть применено ко всем формам господдержки и для механизма распределения земли.

Александр Родин, член совета и президиума АККОР России:

– Программа льготного кредитования введена поспешно и не в интересах малого бизнеса. Если бы не обещания 5% займа, фермеры получили бы коммерческие кредиты вовремя, больше бы закупили семян, удобрений. Эффективность их работы была бы выше.

Минсельхоз выделил 20% объёма финансирования малым формам хозяйствования, но кто попадает под эти критерии, однозначно не прописано. В стране есть КФХ, которые являются таковыми лишь условно, а фактически являются крупным бизнесом. Такое КФХ в Воронежской области, например, получило одобрение в трёх разных банках на четыре кредита по 100 млн рублей. Понятно, что для настоящего малого бизнеса конкурировать с такими предприятиями трудно. Общее мнение АККОР России – вернуться к несвязанной поддержке.

Надежда Безбудько, председатель Общероссийского общественного движения сельских женщин России, советник президента АККОР, член совета президиума АККОР России, помощник члена Общественной палаты:

– Процедура оформления льготного кредита сильно бюрократизирована: 25 документов требуется. Фермерам некогда этим заниматься. У меня сын в числе первых подал заявку, получил отказ из-за того, что выбран лимит. Понятно, что фермер, получивший такой отказ, больше заниматься сбором документов не будет, а будет искать другие варианты.

Николай Попивненко, директор ООО «Аврора», председатель АККОР Матвеево-Курганского района Ростовской области:

– В середине января к нам обратились Россельхозбанк и Сбербанк с предложением сотрудничать в оформлении льготных кредитов. Восемь фермеров из нашего района начали собирать документы. Я на себе убедил-

ся, что в этом году объём документов в Россельхозбанке и Сбербанке значительно вырос, так как в прошлые годы уже кредитовался в этих банках. Чтобы подать заявку на льготный кредит, наши бухгалтеры сидели допоздна и работали без выходных. Банки затребовали документы вплоть до 1992 года – с момента регистрации хозяйства, почему ИНН не совпадает с тем, который сейчас. О сотрудниках филиала ничего плохого сказать не могу: они работают в рамках требований банка.

В нашем районе заявки смогли подать четыре фермерских хозяйства, одобрен кредит только одному. ООО «Аврора» отказали в 5% кредите и предложили коммерческий, я согласился, потому что все сроки прошли и мы уже месяц как вышли работать в поле.

Вывод: – Минсельхоз не готов оказывать такую поддержку сельхозтоваропроизводителям, созданы условия, которые мешают аграриям, в перечень МФХ не попали те первые, настоящие фермерские хозяйства, которые в соответствии с требованием законодательства перерегистрировали форму собственности на ООО или ИП.

Сейчас говорят о том, что внесут поправки, согласно которым малыми будут считаться предприятия с объёмом выручки до 800 млн. Но это очень высокий предел, в таком случае надо увеличить и квоту. Минсельхоз просит правительство добавить деньги на финансирование программы, но я считаю, ничего добавлять нельзя, пока не разберёмся с правилами кредитования. Должна быть прозрачность, чтобы было понятно, кто получает, а кому на каких основаниях отказывают. Ещё один момент, на который надо обратить внимание, – целевое использование кредита. Льготный кредит фермер имеет право расходовать только на приобретение семян, минеральных удобрений, ГСМ. Коммерческий кредит на пополнение оборотных средств имеет более широкое назначение: уплата налогов, зарплаты и т. д. Если фермер, не разобравшись, использует льготный кредит на другие нужды, деньги будут отозваны.

Фото Владимира Карпова

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

Удобрять без потерь

«ЕвроХим» представил ряд новых продуктов для сбалансированной подкормки растений

Современная и правильная подкормка растений позволяет сократить расходы и значительно увеличить количество и качество урожая сельскохозяйственных культур. Об оптимальных сроках внесения, составе удобрений и баковых смесей рассказали сотрудники компании «ЕвроХим» в рамках «Агропромышленного форума юга России».

И количество, и качество

Одним из значимых событий форума стало подписание соглашения между компанией «ЕвроХим» и министерством сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области на поставку свыше 190 тысяч тонн минеральных удобрений в 2017 году донским аграриям.

— Такое соглашение подписывается каждый год, в своём роде это декларация намерений, наша компания, которая является лидером по производству удобрений, может поставлять значительно больший объём, — рассказал руководитель ОСП ООО «ЕвроХим Трейдинг Рус» в г. Ростове-на-Дону Алексей Назаренко. — Согласно расчётам ростовской агрохимической службы, потребность в удобрениях в регионе составляет 400 тысяч тонн д. в., а мы ведём речь о физическом весе.

Для повышения эффективности важен не только объём внесения удобрений, но и их качественный состав, соблюдение технологии и оптимальных сроков внесения. Компания «ЕвроХим» имеет 23 структурных подразделения в стране, каждый год закладывается более 200 опытов, данные анализируются агрономической службой и издаются в виде брошюр. За несколько лет в компании накоплен уникальный банк данных, клиенты «ЕвроХим» получают подробные консультации о регламенте подкормки растений.

В России компания выпускает 21 марку NPK для основного, припосевного внесения и подкормок всех сельскохозяйственных культур. Такое разнообразие позволяет подобрать оптимальное решение для всех почв и культур.

Как рассказал Алексей Назаренко, сложные минеральные удобрения производятся по но-



вой «мокрой» технологии. Это обеспечивает более полную конверсию с образованием до 90% нитрата калия и хлористого аммония.

Вниманию аграриев представлены водорастворимые удобрения моноаммоний фосфат, монокалий фосфат, сульфат калия и сульфат магния. Преимущество водорастворимых удобрений производства «ЕвроХим» в том, что они не содержат хлора, их можно использовать в капельном орошении, для фертигации и листовых подкормок. Также водорастворимые удобрения «ЕвроХим» можно применять в составе баковых смесей совместно с пестицидами и аминокислотными удобрениями.

— Применение разных типов NPK позволяет подобрать сбалансированное питание для всех культур и на разных типах почв, — рассказал Алексей Назаренко.

Так, NPK 14-14-23 — оптимальное решение для комплексного питания картофеля, овощей, сахарной свёклы и подсолнечника. Опыты показали максимальную прибавку урожая на картофеле 87,4% по отношению к контролю при внесении NPK 14-14-23 в дозировке 850 кг/га.

NPK 23-13-8 предназначено для комплексного питания кукурузы и зерновых. В Волгоград-

ской области, ООО «Совхоз «Карповский» в 2016 году при внесении этого удобрения получена прибавка 2,2 ц/га, дополнительная прибыль составила 4 914 рублей с гектара по сравнению с традиционной технологией внесения удобрений (100 кг/га аммиачной селитры и 220 кг/га карбамида). Алексей Назаренко отметил, что это удобрение можно применять как стартовое для озимой пшеницы.

Азот пойдёт в дело

— Повышение эффективности сельхозпроизводства — главная цель современных аграриев, но невозможно делать одно и то же и получать при этом новый, лучший результат, — рассказала кандидат биологических наук, менеджер по развитию агрохимического сервиса «ЕвроХим» Мария Визирская. — Вот почему в этом году мы представляем инновационные продукты, которые позволяют аграриям повысить урожайность и получить дополнительную экономическую прибыль.

По данным статистики, наибольшая доля внесения традиционно приходится на азотные удобрения (65%). Азот уплотняет корневую систему, стимулирует появление новых ростков и листья, а также способствует бы-

строму созреванию плодов. Однако не весь азот, внесённый в почву, может усваиваться растениями. В некоторых случаях потери азота могут составлять от 30 до 80%. Это означает и финансовые потери сельхозтоваропроизводителей.

Решение проблемы — использование удобрений, содержащих ингибиторы. Ингибиторы способствуют сохранению азота в почве в доступной для растений форме на длительное время, в том числе при наступлении стрессовых ситуаций: засухи, избыточных осадков. Также они предотвращают загрязнение грунтовых и поверхностных вод продуктами вымывания, снижают эмиссию парниковых газов.

Аграриям предлагается два вида ингибиторов: ингибиторы нитрификации позволяют уйти от дробных подкормок, достаточного однократного внесения удобрения для полноценного питания растений. Ингибиторы уреазы УТЕС позволяют вносить карбамид поверхностным способом без заделки в почву, эффективность использования удобрений повышается на 20%. Урожайность при этом повышается на 5-10%, а рентабельность — на 28%.

В марте «ЕвроХим» запускает в Краснодаре первую в России

30 лет и три года

Переход на прямой посев не сулит быстрых дивидендов, предупреждают опытные «нулевики»

В Ростове-на-Дону прошла двухдневная международная конференция, организованная Ассоциацией сторонников прямого посева. По признанию опрошенных нашим изданием участников, столь представительного состава «нулевиков» ни один агрофорум на юге России прежде не собирал. Сюда приехали известные фермеры США, Швеции, Украины, чей опыт использования ноутила исчисляется десятилетиями. Прибыли многочисленные сторонники прямого посева из российских регионов. В залах конференции можно было увидеть наряду с малоизвестными крестьянами руководителей известных отечественных агрохолдингов, владеющих десятками тысяч гектаров земли. Что и говорить: интерес к набирающей популярность технологии велик.

Где растёт дикий подсолнух

«Сможете и вы этого достичь. Но пройдет очень много лет, прежде чем это случится» – таким комментарием сопроводил свои завораживающие результаты работы по технологии ноутил фермер из американского штата Южная Дакота, директор ассоциации No-till on the Plains, международный эксперт по развитию технологии прямого посева Рик Бибер. Результаты действительно кажутся фантастическими. Ферма Рика находится, по его оценке, в самом бедном округе США. Песчаные почвы, количество осадков 425 мм в год. Урожай по традиционке мизерные: 14 ц/га пшеницы и 25 ц/га кукурузы. Как рассказывают коллеги, был момент, когда фермер в чет-

вёртом поколении Рик Бибер едва не похоронил семейную традицию, собравшись продать малопродуктивную землю. Но затем передумал и занялся её оздоровлением, отказавшись от плуга и перейдя на прямой посев. Было это 30 лет назад. Сегодня он один из самых успешных ноутильщиков в США. Урожайность кукурузы на его полях приближается к 100 ц/га («никакого орошения») при себестоимости всего 66 \$/тонна.

Хороший помощник для Рика Бибера – его крестьянская наблюдательность. Неподальку от его фермы располагаются так называемые чёрные холмы Южной Дакоты. Демонстрируя их на экране, фермер обратил внимание коллег на растительность в верхней и нижней частях этих холмов, которая резко отличается друг от друга. Если вверху обосновалась сосновая роща, то внизу, отделённая «нейтральной полосой» разнотравья, расположилась дубрава. Два этих лесочка, несмотря на близкое соседство, не смешиваются.

– Наверху вечнозелёные растения, они полагаются на определённый вид грибов. Они дают шишки, которые падают и скатываются вниз по склону. Внизу лиственные деревья. Они живут за счёт бактерий. Это дубы. Когда жёлуди падают, белки собирают их и уносят наверх. Почему не происходит смешения этих деревьев? – задаётся вопросом Рик Бибер и даёт свой ответ: – Почвенная биота управляет всем, что происходит. Внизу бактерии настолько сильные, что не дают прорастать зависящим от грибов растениям. А вверху наоборот. – И делает вывод: – Если сама природа чему-то разрешает расти, а чему-то

нет, может, мне надо повторять природу? Действуя согласно с природой, а не вопреки ей, фермер стал получать прибавку урожая без малейших дополнительных затрат. Знакомая многим картина: в определённый сезон мы наблюдаем на полях вспышку определённого вида сорняков или замечаем на целинном участке явное преобладание зарослей конкретных диких растений. В следующем сезоне на тех же землях могут доминировать другие виды. Обычно мы лишь констатируем эту особенность года. Рик Бибер научился извлекать пользу из неё. Обилие определённого вида растений для него – подсказка, что именно лучше посеять в этом сезоне. Например, активная вегетация дикой гречихи или дикого подсолнечника стали отмашкой для сева культурной гречихи и культурного подсолнечника. И урожай названных культур в эти годы на фермерских полях собирали отменный.

– Рентабельность получаем очень высокую. Мы удвоили урожайность, – оценил своё умение подсматривать за природой Рик Бибер. Речь не только о посевах культурных аналогов буйствующих дикарей. Тема шире: скажем, засилье широколистных сорняков тёплого периода на поле – это сигнал о потребности почвенной биоты именно в такой растительности. Значит, широколистные культуры тёплого периода и надо сеять, чтобы урожай порадовал.

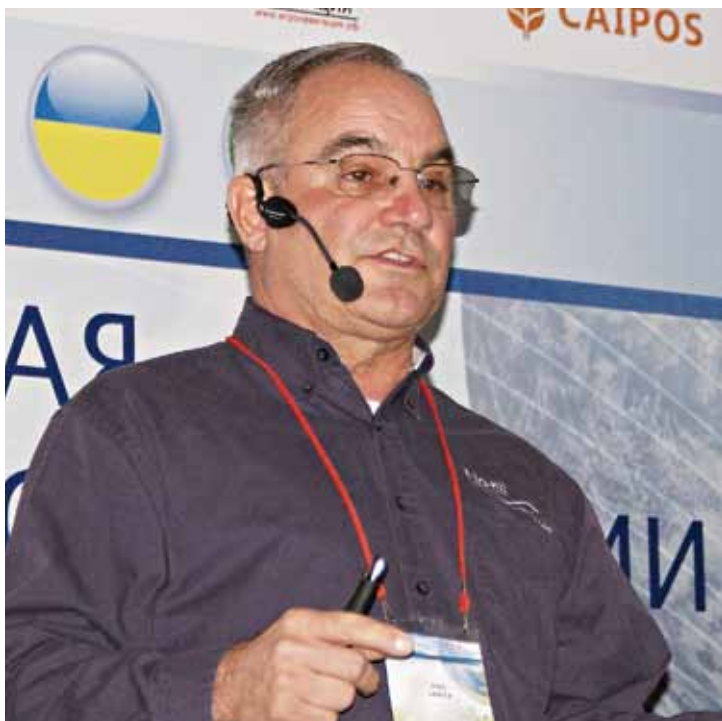
Зри в корень

Последние 18 лет Рик усердно занимается покровными культурами, которые считает эффективнейшим средством оздоровления почвы и, как следствие, роста урожайности. Сегодня на полях Бибера жёсткое правило: следом за комбайном движется посевной комплекс. Комбайнер даже не выводит свой агрегат в поле, если сзади нет семян, подчёркивает Рик Бибер. Таким образом удаётся сохранить влагу в почве и не оголять её. Сеет американский фермер не одну покровную культуру, а целый набор из шестидесяти наименований. Они работают и как зонтик, защищающий почву от губительного перегрева, и как сбалансированное меню для почвенной биоты. Благодаря полноценному питанию населяющие почву микроорганизмы успешно развиваются и способствуют росту последующих урожаев культурных растений. По наблюдениям Рика Бибера, рост этот исчисляется показателем 15%.

Когда участники конференции взялись фотографировать и переписывать названия культур из покровного коктейля, Рик Бибер посоветовал оставить это пустое занятие, заявив: «Моя жена – не ваша жена». Он утверждает, что в каждой местности должен быть свой коктейль, который больше всего подходит именно для данной почвенно-климатической зоны. По какому принципу подбирать этот коктейль? Совет Бибера прост: пойдите на соседний луг и посмотрите, что там растёт из злаковых и широколистных. А затем в таком



Экосистема: взгляд «нулевиков»



Рик Бибер (США)



Елена Дудкина (Украина)

же соотношении составьте коктейль для своего поля. Он в наибольшей степени будет отвечать потребностям почвенной биоты. Здоровая почва, имеющая покров из живых растений и растительных остатков, способна защитить посеянные в неё сельхозкультуры не только от сорняков, утверждает американский фермер. Она защищает их также от болезней и вредителей.

– Задача покровных культур – накормить почвенную биоту. Остатки прошлого года работают покровом, пока не сомкнется покров растущей культуры. Солнечный свет до земли не достаёт, не убивает биоту. Пшеница на моих полях даёт сегодня урожайность 3,9 т/га при полном отсутствии гербицидов, фунгицидов и инсектицидов, – говорит Рик Бибер. Использование покровных культур, а также бинарных посевов позволяет Рикку сократить затраты и на удобрения. Как этого добиться, он пояснял на конкретных примерах. Например, в посевах пшеницы он сеет гречиху.

– Гречиха ищет корнями фосфор и несёт его пшенице. Не надо столько фосфора покупать, – иллюстрирует Бибер.

Экономика фермерского поля выглядит завораживающе. Судите сами. Затраты на 1 га кукурузы у Рика Бибера таковы: 100 долларов – плата за землю, 176 долларов – плата за семена, 187 долларов – плата за удобрения. Урожайность на поле без покровной культуры и удобрений – 4,9 т/га, или 131 доллар за тонну. Урожайность на поле с покровной культурой и без удобрений – 5,6 т/га, или 114 долларов за тонну. И самое интересное: урожайность на поле с покровной культурой и при полной дозе удобрений – 9,7 т/га, или 66 долларов за тонну.

Кто-то скажет: решающую роль в приведённом раскладе играют удобрения. Но это не совсем так. Рик Бибер отводит решающую роль технологии ноутилл с покровными культурами. И с ним трудно не согласиться. Ведь сколько удобрений не сыпь, а при 425 мм осадков в год по классике 90 ц/га кукурузы не получишь. Постоянное наличие защитного почвенного покрова, живые корни в земле в течение всего вегетационного периода позволяют накапливать, сохранять вла-

гу, рационально её использовать. Американский фермер подсчитал, что до перехода на ноутилл 1 мм осадков позволял ему получать 2,9 кг зерна кукурузы. Сегодня этот же 1 мм осадков даёт ему уже 12 кг зерна.

Массаж для почвы

С недавних пор успешный растениевод Рик Бибер стал ещё и животноводом. Сегодня на его ферме 1 тыс. голов мясного скота, который пасётся на полях, засеянных покровными культурами. Причём фермер не кормит своё стадо даже зимой, заставляя добывать траву из-под снега. «Не выгаптывают ли быки землю?» – спрашивали гостя начинающие российские ноутиллики. Нисколько, отвечал американец. Когда почва насыщена живыми корнями, копыта животных ей не во вред, а на пользу, поскольку скотина выступает в этом случае в роли массажиста. А кроме того, она оставляет после себя кучи навоза, обогащающие почвенную биоту.

Американский коллега Бибера, президент ассоциации No-till on the Plains Райан Спир помимо собственного небольшого стада разрешает пасти на своих покровных культурах стада соседей-фермеров, отдавая им поля в аренду на пару месяцев в году.

– Смесь покровных культур у меня такая: рожь, тритикале, овёс, редька и рапс, – говорит Спир. – На одну голову приходится 0,8 га. Пасутся коровы 60 дней. Привес составляет 1,85 кг/день. В своём стаде у меня 250 голов, я не люблю заниматься скотом. Покровных культур больше. Поэтому излишнюю площадь сдаём в аренду другим животноводам. Их арендная плата полностью покрывает наши затраты на посев покровных культур и даже позволяет нам зарабатывать.

Разумеется, наших «нулевиков» интересовала проблема мышей: как от этих вредителей избавляются американцы?

– Везде мне задавали такой вопрос, – ответил Рик Бибер. – Если что-то становится большой проблемой, то нарушен баланс. У вас, как я заметил, мало лис, волков. Мы поступали так. Посеяли кукурузу. А по полю разбросали подсолнечник. Небольшим сло-

ем. Затраты минимальные. Все живые существа питаются тем, что проще достать. Хищники увеличили популяцию и поели мышей. Так был восстановлен баланс.

Стремление жить в ладу с природой – отличительная особенность ноутилликов с многолетним стажем. Эффективная экономика для них – результат найденной гармонии.

– Ноутилл и покровные культуры улучшают здоровье почвы, контролируют сорняки и сглаживают перепады температур, повышают нашу прибыль. Даже если я вышел по нулям по затратам на покровные культуры, всё равно буду этим заниматься. Главная выгода – долгосрочное здоровье почвы, – говорит по этому поводу Райан Спир.

Конечно, звучали на конференции и выступления российских нулевиков. Но, как правило, речь шла о трёхлетнем или чуть большем опыте. То есть, по сути, о первых шагах. Попытки обладателей столь скромного багажа делать смелые выводы об экономических выгодах технологии выглядели не очень убедительно.

Что касается меня, то я в дни конференции не раз поминал добрым словом своего давнего знакомого – главного агронома ООО «Донская нива» Василия Мокрикова, который на этот форум не приехал. Он – самый опытный ноутиллер Ростовской области. В его хозяйстве, которое сегодня возглавляет сын Василий Ивановича – Григорий Васильевич, не используют плугов и культиваторов вот уже 10 лет. Всякий раз, когда завожу с Мокриковым разговор о финансовых выгодах ноутилла, он меня останавливает: «Денежный выхлоп в ноутилле – не главное. Главное – здоровье почвы». О последнем, в отличие от первого, он готов рассказывать часами, демонстрируя результаты на полях. И про победу над водной эрозией, и про отступившие солончаки, и про возвращение «самых древних пахарей» – дождевых червей, и про стабильные урожаи. Экономические преимущества приходят следом.

Михаил ЗАДРАВНЫХ

г. Ростов-на-Дону

Фото автора

Сильные карлики Людмилы Беспаловой

К юбилею талантливого селекционера

В первых числах июня, когда КНИИСХ проводит свой День поля, мой добрый знакомый председатель колхоза «50 лет Октября» Неклиновского района Ростовской области Сергей Сухомлинов бросает все дела и вместе с агрономом Евгением Бушминным мчится на окраину Краснодара, чтобы увидеть новейшие сорта кубанской селекции и услышать рекомендации по каждому из них от Людмилы Беспаловой и сотрудников её отдела селекции и семеноводства пшеницы и тритикале. Имя Людмилы Андреевны он произносит с неизменным уважением, если не сказать – с благоговением.

Преодолевая границы

Признаться, поначалу меня, пришедшего в деловую аграрную журналистику всего шесть лет назад, это преклонение перед достижениями соседей изрядно удивляло. К чему, думалось, за семь вёрст киселя хлебать, если под боком у донских аграриев целых два своих НИИ, один из которых имеет статус всероссийского, занимающихся селекцией пшеницы с привязкой к местным почвенно-климатическим условиям.

Удивление это многократно возросло, когда я сам попал на День поля КНИИСХ и встретил там знаковых фигур агробизнеса – как из разных регионов страны, так и из ближнего зарубежья. Наплыв посетителей на смотр достижений кубанских селекционеров в последние годы столь велик, что руководство института вынуждено вместо одного дня проводить целую декаду поля, пояснил директор НИИ Александр Романенко.

Объяснение паломничеству — в уникальных свойствах озимых краснодарских пшениц, способных радовать великолепными урожаями как в условиях благодатной Кубани, так и в прожаренных солнцем сухих степях Калмыкии, прокалённых морозами курских полей. Сорта КНИИСХ настолько адаптированы к различным почвам и температурам, что часто превосходят по урожайности и силе зерна аналогичную продукцию, выведенную селекционерами конкретной территории. Именно этим объясняется тот факт, что две трети ставропольских полей пшеницы засевают сегодня сортами краснодарской селекции, а в Ростовской области этот показатель близится к половине.

Ученица Лукьяненко

Практически все знаменитые кубанские пшеницы последних десятилетий появились на свет благодаря стараниям талантливого селекционера Людмилы Беспаловой – автора более 130 сортов. Говорят, что первым задатки её таланта рассмотрел ещё в 1970 году знаменитый учёный-селекционер дважды Герой Соцтруда Павел Лукьяненко — автор непревзойдённого шедевра под названием Безостая 1. У Павла Пантелеймонови-



Людмилу Беспалову (в центре) в любое время года увидишь в поле

ча было особое чутьё на кадры. Наблюдая за увлечённой работой студентки Тимирязевской академии Людмилы Беспаловой, приехавшей в КНИИСХ на практику, Павел Пантелеймонович задался целью заполучить в институт перспективную выпускницу. И добился своего: по его настоянию Беспалову, уже уехавшую по распределению в Казахстан, Минсельхоз перераспределил в краснодарский НИИ сельского хозяйства, где она и работает по сей день, продолжая дело своего учителя. Дело, которое поручил ей Лукьяненко, может показаться кому-то узким: выведение короткостебельных сортов высокоурожайной и одновременно высококачественной пшеницы. Но оно оказалось столь актуальным и перспективным для сельхозотрасли страны, что Людмила Беспалова решила посвятить ему всю свою жизнь. Занимаясь карликами и полукарликами, она защитила две диссертации — кандидатскую и докторскую, стала единственной от сельхозников женщиной — академиком РАН, Заслуженным деятелем науки РФ, получила орден Трудового Красного Знамени, медаль «Герой Труда Кубани». А самое главное — приобрела такое количество почитателей среди известных аграриев страны, каким мало кто из учёных может похвастаться.

Что же такого совершила Людмила Беспалова, благодаря чему её сорта пшеницы засевают нынче на многих миллионах гектаров в России и других странах мира? Выражаясь высоким стилем, она произвела революцию в селекции. А говоря простым языком, наделила карлики способностью венчать стебель увесистым колосом (с урожайностью за 100 ц/га), внутри которого продовольственное зерно высокого класса. Прежде эта задача считалась невыполнимой. Авторитетные учёные твердили, что щедрый урожай добротного хлеба можно собрать лишь с высокорослых сортов. Что, кстати, подтверждалось практикой тех лет.

Гибриды сорт не догоняют

Но рослая пшеница — это всегда высокий риск полегания, и как следствие, потери урожая. Чем больше осадков в вашей зоне, чем ближе ваши поля к ветровым коридорам, чем, наконец, значительно внесённая доза подкормок, тем риск выше. Для низкорослых сортов такого рода риски снижены в разы. Поэтому сильные и щедрые полукарлики Людмилы Беспаловой, полученные ценой многолетнего кропотливого труда, позволяют сразу же поднять планку урожайности главной продовольственной культуры без снижения рентабельности.

Не будет преувеличением сказать, что нынешними рекордными намолотами зерна на юге России, а по большому счёту — и выходом на первое место в мире по экспорту российской пшеницы наши аграрии во многом обязаны Людмиле Беспаловой.

Из достоверных источников известно, что компании — мировые лидеры селекции и семеноводства не раз пытались перехватить инициативу у Людмилы Андреевны и подсадить российских хлеборобов на гибридную пшеничную иглу, как они сделали это раньше в отношении свёклы, овощей, подсолнечника, кукурузы. С Беспаловой у них не срослось. Она задала такой темп роста продуктивности новейших сортов главной продовольственной культуры (а КНИИСХ предлагает к внедрению до 12 таких сортов ежегодно), при котором сама затея с гибридами оказалась бессмысленной.

В начале апреля у Людмилы Андреевны день рождения, круглая дата. Редакция нашего журнала от души поздравляет юбиляра, большого учёного и обаятельную женщину и желает ей новых свершений во благо Отечества.

Николай ГРИТЧИН

Здоровые семена – залог хорошего урожая!

В данной публикации представлены результаты испытаний сепараторов марки САД для предпосевной подготовки семян пшеницы с целью уменьшения инфицированности семенного материала.

Испытания проводили согласно плану исследований – семена озимой пшеницы с различной степенью засорения и заражения фитопатогенными грибами подвергали фракционированию на установке САД, после чего исследовали изменения посевных качеств и степень инфицированности семян в каждой из фракций.

Посевные и фитосанитарные показатели семян озимой пшеницы, отсепарированных на машине САД. Общая поражённость образца – 12,0%.

В исходном материале поражённость образца составила 12,0%. Содержание в нем 2% возбудителя твёрдой головни делает его непригодным для посева как суперэлиты, элиты или первую репродукцию. При протравливании семян его можно высевать только для получения товарного или фуражного зерна. При разделении на фракции сепаратором САД получена 2-я фракция, полностью свободная от головневой инфек-

Показатели качества семян озимой пшеницы		Средние значения по повторностям				
		Исходный материал	Фракция семян			
	2-я фракция		3-я фракция	4-я фракция	5-я фракция	
Удельный вес, г/мл	1,31	1,39	1,37	1,25	1,21	
Энергия прорастания, %	96	96	96	98	96	
Всхожесть, %	97	99	98	99	97	
Поражённость семян, %	Твёрдая головня	2	Нет	0,1	0,5	3
	Пыльная головня	0,1	Нет	Нет	Нет	0,1
	Фузариум (корневой)	1,3	0,1	0,1	1,4	2,6
	Фузариум (колосовой)	0,1	Нет	Нет	Нет	0,1
	Альтернания	4	0,5	0,7	5,3	4,3
	Гельминтоспориоз	2,3	1,7	2,1	2,4	3,3
	Плесень зелёная	0,7	Нет	Нет	Нет	0,7
	Плесень чёрная	0,3	0,1	0,1	0,2	1,3
Плесень мукоровая	1,2	1,1	1	1,2	1,2	
Общая поражённость, %	12	3,5	4,1	11	13,6	
НСР ₀₅	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	

ции – как твёрдой, так и пыльной. 3-ю фракцию результаты позволяют отнести к семенам, которые пригодны для посева в качестве первой репродукции. На последу-

ющие репродукции можно использовать также семена 4-й фракции. 5-я фракция годится для технических целей. Сепарация на машине САД предоставляет при исхо-

дном поражении семенного материала патогенами разделить его на высококачественные семена нескольких категорий, уменьшая содержание патогенов.

СЕПАРАТОРЫ САД

для очистки и калибровки зерна

ПЛЮС
АЭРОМЕХ

Сепараторы САД

Очистка и калибровка семян всех сельхозкультур по удельному весу с высокой точностью, без ограничений по засоренности и влажности исходного материала. Широкий модельный ряд от 4 до 150 т/ч.

Сепараторы СПО

СПО решетчатый сепаратор предварительной очистки предназначен для отделения зерна от крупных примесей.

Зернопогрузчики

Шнековые ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ОТ 4 ДО 20 Т/Ч.

ООО «Аэромех Плюс»

г. Краснодар, п. Березовый, ул. Скульптора Колосийцева, 61
+7 (918) 025-56-15; +7 (952) 819-69-41; +7 (929) 829-23-11
+7 (918) 382-47-47; +7 (861) 238-47-91
Сайт: www.aeromeh.ru
Почта: aeromehplus@gmail.com
Skype: aeromehplus



ШЕФМОНТАЖ, СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВ И КЭС, ГАРАНТИЯ, СЕРВИС

ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ПОДДЕЛОК!!!

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kannick@rambler.ru



Банк России снизил ключевую ставку до 9,75% годовых

Принимая решение по ключевой ставке, совет директоров Банка России исходил, в частности, из того, что:

- инфляция снижается быстрее, чем прогнозировалось;
- сохраняется дезинфляционное влияние внутреннего спроса;
- необходимо сохранение умеренно жёстких денежно-кредитных условий;
- восстановление экономической активности происходит быстрее, чем ожидалось;
- инфляционные риски несколько снизились, но сохраняются на повышенном уровне.

То есть, говоря обычным языком, стране не повредит, если кредитные ресурсы станут немного дешевле, но и слишком много денег народу давать нельзя.

Кто должен сдать до 3 апреля отчёт в статистику

В конце июля прошлого года Росстат утвердил новую форму № ТЗВ-МП (приказ от 29.07.2016 № 373). Её должны представлять в ведомство все малые предприятия. Это единовременная форма федерального статистического наблюдения, она представляется за 2016 год. В форме отражаются сведения о расходах на производство и продажу продукции (товаров, работ и услуг) и результатах деятельности малого предприятия.

Срок сдачи 1 апреля. Но так как эта дата выпадает на субботу, то срок переносится на следующий будний день – 3 апреля. Не забывайте, что штраф за непредставление статотчётности может достигать 150 тыс. рублей.

Бесплатная приватизация жилья узаконена навсегда

Вступил в силу закон от 22.02.2017 № 14-ФЗ, согласно которому приватизация жилых помещений не будет ограничена каким-либо сроком. По прежним нормам бесплатно приватизировать жильё можно было только до 1 марта 2017 года.

Срочно подтвердите основной вид деятельности

Чуть более месяца осталось компаниям, чтобы это сделать. В этом году общепринятый день для направления документов 15 апреля из-за выходных сдвинулся на 17.04.2017.

Сдать комплект документов в соцстрах можно различными способами: лично (через представителя по доверенности), по почте или виртуально посредством портала госуслуг.

Важно! Если указанные документы не подать, то фонд определит основной вид деятельности с наивысшим классом профессионального риска, содержащийся в выписке из реестра страхователя на 01.01.2017.

Отметим, что ранее если страхователь не приносил в фонд необходимые документы, взносы на травматизм считались по тарифу, установленному для самого опасного из видов бизнеса, которые реально осуществляются.

О новых видах деятельности сообщайте своевременно

Что будет, если индивидуальный предприниматель зарегистрировал для себя один вид деятельности (код по ОКВЭД), а позже стал вести и другие? Грозят ли ему санкции за ведение деятельности, не поименованной в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей?

Как следует из п. 5 ст. 5 Закона № 129-ФЗ от 08.08.2001, если впоследствии у предпринимателя меняются сведения, которые он указал ранее в заявлении о регистрации (и которые включены в ЕГРИП), предприниматель должен сообщить об этом в инспекцию по месту жительства в течение трёх рабочих дней.

Исключением является изменение сведений о:

- паспортных данных и месте жительства предпринимателя;
- полученных им лицензиях;
- ИНН, дате постановки на учёт в налоговом органе;
- номере и дате регистрации в качестве страхователя в ПФР и ФСС России.

Эту информацию предприниматель самостоятельно сообщать не обязан. Изменения в кодах по ОКВЭД не относятся к исключениям. Поэтому предпринимателю необходимо в установленный срок уведомить инспекцию о дополнительном виде деятельности. Для этого нужно подать заявление по форме № Р24001 из приложения № 14 к приказу ФНС России от 25.01.2012 № ММВ-7-6/25@.

Непредставление в налоговый

орган указанных сведений влечёт административную ответственность предпринимателя в виде штрафа от 5 000 рублей до 10 000 рублей (ст. 2.4, ч. 4 ст. 14.25 КоАП РФ), а несвоевременное их представление – ответственность в виде предупреждения или штрафа в размере 5 000 рублей (ст. 2.4, ч. 3 ст. 14.25 КоАП РФ).

Кроме того, если деятельность, сведения о которой включены в ЕГРИП, осуществляется на специальном налоговом режиме (ЕСХН, УСН, ЕНВД), то поступления от деятельности, о которой предприниматель не сообщает в инспекцию, должны облагаться НДФЛ.

На этом настаивают контролирующие органы (см. письма Минфина России от 13.08.2013 № 03-11-11/32808, от 01.02.2012 № 03-11-11/21, от 19.12.2011 № 03-11-11/318).

«Платон» слегка притормозили

Правительство РФ приняло постановление, согласно которому с 15 апреля вводится новый тариф для проезда грузовиков в рамках системы «Платон» – 1,91 руб. за 1 км. Напомним, что для расчёта тарифа применяется так называемый базовый тариф – 3,7 руб., к нему применяются коэффициенты. Применяемый сегодня коэффициент – 0,41 (тариф – 1,53 руб. за 1 км), с 15 апреля было запланировано ввести коэффициент 0,82 (3,06 руб.), теперь он заменён на 0,51 (1,91 руб.).

Порядок зачёта уплаты «Платону»

в транспортный налог

ФНС России в письме от 03.02.2017 № БС-4-21/1990@ разъяснила порядок расчёта транспортного налога для случаев уплаты авансового платежа в систему «Платон» в отношении большегрузов. Налоговым кодексом РФ предусмотрена возмож-

Внимание! С 1 апреля начинается подписка на журнал «Деловой крестьянин» на 2-е полугодие 2017 года.

Стоимость подписки на почте – 701 руб. 76 коп.

Подписка через редакцию – 600 руб.

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



ООО "ДАР"

АНГАРЫ

• изготовление • монтаж
• проектирование

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

Средства защиты растений и агрохимия от производителя.

Дополнительная информация по тел.: 8-905-439-40-19

ность сумму налога, исчисленную по итогам налогового периода в отношении каждого транспортного средства, имеющего разрешённую максимальную массу свыше 12 тонн, зарегистрированного в реестре, уменьшить на сумму платы в систему «Платон», внесённую в отношении такого транспортного средства в данном налоговом периоде.

Размер платы, подлежащей внесению при движении транспортного средства по планируемому маршруту, указывается в маршрутной карте или рассчитывается посредством системы взимания платы на основании данных, полученных от бортового устройства. Транспортный налог можно уменьшить только на сумму «отъезженной» платы «Платону».

Таким образом, вычет при исчислении транспортного налога должен применяться исходя из размера, указанного в маршрутной карте или реестре (за соответствующий календарный год) относительно данного транспортного средства. Применение вычета в полной сумме уплаченного авансового платежа в систему «Платон» в счёт планируемых маршрутов неправомерно.

Вводятся новые реквизиты кассового чека

ФНС России выпустила приказ от 21.03.2017 № ММВ-7-20/229@ «Об утверждении дополнительных реквизитов фискальных документов и форматов фискальных документов, обязательных к использованию».

В дополнение к старым реквизитам на новых кассовых чеках будут отражаться:

- номер фискального документа;
- фискальный признак документа;
- номер смены;
- порядковый номер за смену;
- вид налогообложения;
- QR-код, благодаря которому любой покупатель может проверить легальность осуществляемой покупки.

Дополнения связаны с переходом на онлайн-ККТ.

Какой формат индивидуальных сведений применим с апреля

ПФ напомнил: с 01.04.2017 виртуальная форма СЗВ-М подаётся только в обновлённом формате. До указанного срока данные принимаются фондом по двум форматам (старо-

му и новому). Поэтому, отчётность за март, сдаваемая 17 апреля, должна соответствовать указанным новшествам, иначе её не станут обрабатывать. Электронная подача отчёта обязательна, если сотрудников 25 чел. и более.

Подарок по договору обойдётся дешевле

Минфин с 1 января 2017 года уполномочен вместо Минтруда давать разъяснения по вопросам уплаты страховых взносов. Вот он и пояснил (письмо от 20.01.2017 № 03-15-06/2437), что передача подарков работникам по договору дарения в письменной форме не облагается взносами.

Отметим, что стоимость подарка влияет на форму договора дарения. По ГК РФ она должна быть письменной, в частности, если дарителем движимого имущества является юрлицо и стоимость дара превышает 3 000 руб. Но даже если стоимость подарка работнику не выше указанной суммы, работодателю лучше оформить письменный договор дарения. Если такого договора нет, то налоговики склонны считать, что подарок – это стимулирующая выплата, на которую должны быть начислены страховые взносы.

Имущественный вычет действует с начала года

Если вычет на жилье заявлен не в январе, работодатель возвращает работнику удержанный НДФЛ с начала года. Эту позицию ещё раз подтвердил Минфин в письме от 20.01.2017 № 03-04-06/2416. Например, работник купил жильё и у него появилось право на имущественный вычет. За ним сотрудник обратился к работодателю не в начале года, в связи с чем с января возникла переплата по НДФЛ. Налоговый агент должен вернуть её сотруднику.

Из прежних разъяснений Минфина следовало, что в упомянутой ситуации работодатель не может вернуть НДФЛ за месяцы до обращения сотрудника за предоставлением имущественного вычета. Подход ведомства наконец-то совпал с мнением ВС РФ и ФНС.

Компенсации при увольнении всегда без взносов

Минфин в письме от 21.02.2017 № 03-04-06/9881 присоединился к мнению, ра-

нее высказанному Минтрудом: работодатель не начисляет страховые взносы на выплаты при увольнении независимо от его основания. Ранее отделение ПФР признавали освобождение от страховых взносов только при увольнении по сокращению штатов или ликвидации предприятия.

В письме Минфин, в частности, сообщает, что компенсационные выплаты, связанные с увольнением работников, не облагаются взносами независимо от основания увольнения в сумме, не превышающей в целом трёхкратный (шестикратный – для Крайнего Севера) размер среднего месячного заработка. Ведомство обращает внимание, что даже при расторжении трудового договора по соглашению сторон начислять взносы на эти выплаты не нужно.

Напомним, что при расторжении трудового договора в связи с ликвидацией организации либо сокращением численности или штата работников организации увольняемому выплачивается, в частности, выходное пособие в размере среднего месячного заработка. Трудовым или коллективным договором могут предусматриваться другие случаи выплаты выходных пособий, а также устанавливаться их повышенные размеры.

Начинать нумерацию счетов-фактур можно хоть каждый месяц

Если организация при выставлении счетов-фактур присваивает им номера каждый месяц заново, то покупатель вправе принять к вычету НДС по таким счетам-фактурам в общеустановленном порядке.

На это указал Минфин России в письме от 12.01.2017 № 03-07-09/411. Финансовое ведомство разъяснило, что такая нумерация не мешает вычету НДС, поскольку не является ошибкой, которая препятствует налоговым органам при проведении налоговой проверки идентифицировать продавца, покупателя товаров (работ, услуг), имущественных прав, наименование товаров (работ, услуг), имущественных прав, их стоимость, а также налоговую ставку и сумму налога, предъявленную покупателю.

Самозанятым в будущем не придётся становиться ИП

Минюст исполнил поручение президента Владимира Пу-

ВЕСЫ

ЮСТИР

производство
под заказ и продажа
готовых со склада



модернизация
сервис, ремонт, поверка

для ЖИВОТНЫХ
ПЛАТФОРМЕННЫЕ
АВТОМОБИЛЬНЫЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ
ПРОМЫШЛЕННЫЕ

www.USTIR.ru

8-800-700-2368

НОВАЯ УСЛУГА!

аренда
автомобильных весов



25 лет успешного
производства



тина и разработал правовое определение для самозанятых граждан. Доклад, в котором сформулирована ведомственная позиция по этому вопросу, направлен в правительство. Минюст полагает, что самозанятым следует считать «физическое лицо, самостоятельно осуществляющее на свой риск основанную на личном трудовом участии деятельность по оказанию услуг, выполнению работ для физических лиц, направленную на систематическое получение прибыли». Самозанятый не должен быть зарегистрирован как индивидуальный предприниматель или иметь наёмных работников. Критерии предлагаются закрепить в законе «О занятости», чтобы не вносить поправки в Гражданский кодекс РФ.

Скорректировать, однако, придётся Налоговый кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, КоАП РФ и закон о государственной регистрации юридических лиц. Особенности регистрации самозанятых, налоговые преференции и вопросы квалификации Минюст обозначает, но не детализирует: например, сказано, что нужно определить виды их деятельности. Также ведомство указывает, что формулировка предназначена не для того, чтобы обложить граждан с таким статусом налогами и сборами, а чтобы обеспечить им законную информационную, консультационную, имущественную и образовательную поддержку.

Пока что официально к самозанятым можно причислить только три наиболее многочисленные категории: домработницы, няни и репетиторы. Согласно принятому в декабре 2016 года закону, на них распространяются двухлетние налоговые каникулы.

Осторожнее с персональными данными

Законом от 07.02.2017 № 13-ФЗ с 1 июля 2017 года усилена административная ответственность за нарушение законодательства в области персональных данных. Так, в частности, установлена административная ответственность за:

- обработку персональных данных в случаях, не предусмотренных законодательством в области персональных данных, либо обработку персональных данных, несовместимую с целями сбора персональных данных, если эти действия не содержат уголовно наказуемого деяния (повлечёт предупреждение или наложение штрафа на граждан в размере от 1 000 рублей до 3 000 рублей, на должностных лиц – от 5 000 рублей до 10 000 рублей, на юридических лиц – от 30 000 рублей до 50 000 рублей);

- обработку персональных данных без согласия в письменной форме субъекта персональных данных на обработку его персональных данных в случаях, когда такое согласие должно быть получено в соответствии с законодательством, если эти действия не содержат уголовно наказуемого деяния, либо обработку персональных данных с нарушением установленных законодательством в области персональных данных требований к составу сведений, включаемых в согласие в письменной форме субъекта персональных данных на обработку его персональных данных;

- невыполнение оператором предусмотренной законодательством в области персональных данных обязанности по опубликованию или обеспечению иным образом неограниченного доступа к документу, определяющему политику оператора в отношении обработки персональных данных, или сведениям о реализуемых требованиях к защите персональных данных;

- невыполнение оператором предусмотренной законодательством в области персональных данных обязанности по предоставлению субъекту персональных данных информации, касающейся обработки его персональных данных.

Составление протоколов по административным делам данной категории отнесено к компетенции должностных лиц Роскомнадзора (ранее дела данной категории возбуждались прокурором).

В прежней редакции статьи 13.11 КоАП РФ была установлена

на ответственность лишь за нарушение порядка сбора, хранения, использования или распространения информации о гражданах (персональных данных), которая предусматривала предупреждение или наложение штрафа на граждан в размере от 300 рублей до 500 рублей, на должностных лиц – от 500 рублей до 1000 рублей, на юридических лиц – от 5000 рублей до 10000 рублей.

Таким образом, «ценник» на неаккуратное обращение с персональными данными приближается к штрафам за привычные налоговые правонарушения. Между тем до сих пор редко можно встретить организацию, в которой требования законодательства в этой сфере выполняются полностью.

Виновник ДТП заплатит за всё

Потерпевший вправе получить с виновника ДТП возмещение вреда в размере, превышающем выплату по ОСАГО. Такую позицию обозначил Конституционный суд в своём постановлении от 10.03.2017 № 6-П.

КС РФ рассмотрел следующую ситуацию. Потерпевший в ДТП через суд пытались взыскать возмещение по ОСАГО со страховых компаний и ущерб – с виновников ДТП. Если в части взыскания страховки у судов вопросов не возникло, то во взыскании ущерба суды отказывали. Так, разбирая одно из дел, суд сослался на разъяснения ВС РФ, согласно которым с причинителя вреда можно взыскать дополни-

тельную сумму. Она рассчитывается по специальной Единой методике, то есть с учётом износа подлежащих замене деталей. По мнению суда, страховщик уже возместил ущерб с учётом такого износа, поэтому во взыскании ущерба с причинителя вреда было отказано.

КС РФ с этим выводом не согласился. Он отметил: если страховой выплаты потерпевшему недостаточно, чтобы покрыть фактический ущерб (полную стоимость новых деталей), разницу можно возполнить за счёт причинителя вреда.

Кроме того, Конституционный суд сослался на позицию пленума ВС РФ 2015 года. Расходы на новые материалы, которые истец использовал или будет использовать, по общему правилу полностью включаются в состав реального ущерба. Речь идёт о ситуации, когда истцу нужно устранить повреждения его автомобиля.

Таким образом, потерпевший, которому выплатили возмещение по ОСАГО с учётом износа деталей, вправе рассчитывать на полное возмещение имущественного вреда. При этом он должен доказать, что его фактический ущерб больше суммы полученной страховки. В свою очередь причинитель вреда может, например, ходатайствовать о назначении судебной экспертизы, о снижении размера возмещения ущерба.

Полагаем, после того как КС РФ обозначил свою позицию, споров на практике по рассмотренному вопросу больше не возникнет.

15-16 июня 2017

ДЕНЬ ДОНСКОГО ПОЛЯ

2017

Ростовская область, г. Зерноград, ВИИ зерновых культур имени И.Т. Калиниченко

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

АПК ЭКС ПЕРТ agrodaily.ru

ОФИЦИАЛЬНЫЙ СПОНСОР РОСТСЕЛЬМАШ

ПАРТНЕР ВЫСТАВКИ Альтаир

pole61.ru | (73) 233-09-60 | agrodailycenter.ru

ЦЕНТР

- Плуги, дисковые бороны, комбинированные агрегаты, культиваторы, глубокорыхлители, уплотняющие катки, загрузчики сеялок, сплэки, опрыскиватели, разбрасыватели удобрений, технологии обработки почвы и сева
- Зерноуборочные комбайны, жатки валковые, приспособления для уборки подсолнечника и кукурузы, пресс-подборщики, измельчители-мульчировщики, стогометатели, технологии возделывания и уборки зерновых культур
- Тракторы, автомобили, спецтехника
- Семена, удобрения, средства защиты
- Косилки, косилки-плющилки, грабли-ворошилки, пресс-подборщики, кормоуборочные комбайны, кормораздатчики-смесители, технологии заготовки кормов

ТУКАН LUXE 1900

Пресс-подборщик тюковый



данная техника выпускается под брендом РОСТСЕЛМАШ

Дополнительные возможности

Загребное колесо



Увеличение ширины захвата до 1,9 м

Вентилятор



Очистка обвязывающего механизма

Фонарь освещения



Работа в темное время суток

Счетчик тюков электронный



Контроль всех процессов работы

Выгрузное устройство



Оперативная погрузка тюков в прицеп

Широкоугольный карданный вал



Маневрирование при работающем ВОМ



Субсидия 1432
Постановление Правительства РФ
от 27 декабря 2012 г. №1432



акционерное общество
РОСАГРОЛИЗИНГ



РоссельхозБанк

ООО «ТВК «ЮЖНЫЙ»
официальный партнер в Ростовской области
Аксайский район, х. Ленина,
1084 км автомагистрали М-4 «Дон-2»
тел.: 8 (863) 210-06-90/91...96

ROSTSELMASH



У каждого из выступивших фермеров – свой полезный опыт

Литровка молока с доставкой на дом

На заседании Клуба агрознатков обсудили практику сбыта продукции малых ферм

«Вырастить – полдела. Куда и в каком виде сбыть?» – так была обозначена тема встречи Клуба агрознатков, прошедшей на площадке «ДонЭкспоцентра» в рамках выставки «Интерагромаш» в Ростове-на-Дону. Обмену опытом предшествовало вручение наград номинантам Карты фермерских продуктов Ростовской области 2017 года по версии портала «Агробук». Успешным фермерам, вышедшим на рынок с оригинальными, деликатесными, домашними, целебными и прочими продуктами, вручили дипломы и кубки заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Ольга Миронова и генеральный директор издательского дома «Крестьянин» Ирина Самохина. Вели заседание клуба главный редактор журнала «Деловой крестьянин» Николай Гритчин и специальный корреспондент газеты «Крестьянин» Тимур Сазонов.

В город со своей торговой сетью

Ольга Миронова, зам. министра сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области: – Доля фермеров в общем объеме производства сельхозпродукции на Дону около 20%. На территории области работают 8 000 КФХ. За прошедшие пять лет 432 начинающих и семейных фермера получили грантовую поддержку. Производить продукцию фермеры умеют. Важно научиться её сбывать. Сегодня в области работает 32 ко-

оператива в сфере заготовки, переработки и сбыта сельхозпродукции. Около 800 млн рублей инвестиций вложено с 2010 по 2016 годы в развитие материально-технической базы кооперативов. Примерно треть из этой суммы – бюджетные средства.

Пётр Смородин, председатель сельскохозяйственного потребительского кооператива «Павловский» (Азовский р-н, Ростовская область): – Мы в прошлом году на этой площадке встречались с торговыми сетями, рестораторами. Все говорили: «Как хорошо!» – и обменивались визитками. Но дальше движения нет. Самый простой путь продвижения продукции для сельхозпроизводителей и кооперативов – действующие рынки. Но цены за место там иногда неподъемные. По Ростову вилка от 50 до 900 рублей за место. До 15-20% от дохода от реализации составляет стоимость аренды. Это очень много.

Хотелось бы работать напрямую с сетями. Иногда сети формируют дополнительную стоимость на предлагаемую продукцию производителя до 100% от закупочной цены производителя. Это несоразмерно, это снижает ликвидность продукции. А аграриям говорят: ваша продукция не идёт.

Некоторые сети позволяют себе отсрочку платежей до 50 дней. А некоторые молзаводы – до 90 дней. Сельхозпроизводитель как бы вынужден им выдавать товарные кредиты.

Приемлемый вариант – развитие собственных сетей. За девять месяцев работы нам удалось разместить свою продукцию в девяти точках Ростова. Они разные. От собственных киосков до передачи на комиссию с последующей реализацией. Отсутствуют посредники. Цена производителя – последняя цена. Вся приращенная стоимость у производителя. Потребитель получает продукцию высокого качества и сравнительно недорого. Сегодня молоко 2,5-3,5% стоит на прилавках 68 рублей. Мы своё молоко жирностью от 3,7% и выше продаём по 50 руб./литр, если отдаём на комиссию. Если сами продаём, то 55 руб./литр. То есть полторашка стоит 82 рубля. Вся остальная продукция примерно по такому же соотношению цен. Всем это нравится.

Сдерживают нас земельные участки под павильоны. Для сельхозпродукции киоск – неподходящее место. Потребитель должен иметь возможность зайти, попробовать, пообщаться с продавцами. Всё, что производят сегодня кооперативы Ростовской области, уместно разместить в одном павильоне: мясо, овощи, молочка. Тогда повысится доход.

Для нас самым удобным по логистике оказался Советский район. С ним работаем. Администрация готова предоставить для размещения наших объектов порядка 10 «пятен», включив в реестр мест размещения объектов нестационарной торговли, как требует закон. Получится ли? Если объявят конкурс, не

факт, что кооператив-инициатор станет победителем. Можно внести изменения в нормативные акты, законотворение поддержало эту идею.

Важен вопрос контроля качества продукции. Чтобы ежемесячно проверять всю линейку продукции на муниципальной станции защиты животных, надо заплатить 5-5,5 тыс. рублей. На рынке проверить всю линейку от молока до сыра стоит 170-190 рублей каждый день. Это в дополнение к 500-800 рублям за аренду торгового места. Также тяжело. Мы договорились с Ростовской станцией защиты животных, что за нашей сетью киосков закрепят лабораторию одного из рынков, где мы будем проверять свою продукцию и затем с документами развозить по киоскам. Точно такой же способ возможен для тех, кто работает с колёс, торгует с машин.

Сами павильоны должны быть уникальны по конструкции и дизайну. Они должны быть узнаваемы в городах области. В Азове нас тоже готовы разместить. Мы готовы комиссионно закупать продукцию бабушек, которые торгуют несанкционированно с ящиков. Эти места, как правило, находятся на пересечении потоков. Это делает нас более привлекательными для муниципалитетов.

Сделать павильон проще, чем согласовать

Модератор: – Каков у вас ассортимент продукции?

Сморodin: – Вся линейка. Молоко сырое, которое мы привозим охлаждённым до +5 градусов в бидонах и разливаем после того, как лаборатория проверила. Сливки сырые, творог, сыворотка, простокваша, сливочное масло, масло топленое, сыры типа адыгейского, брынзы, сулугуни.

Модератор: – Каковы объёмы?

Сморodin: – Кооператив объединяет ЛПХ и КФХ. Потенциал по молоку 3 тыс. тонн в год, по мясу – 250-270 тонн. Фактически продажи сегодня 500-600 литров в день. Цех пастеризованного молока способен производить 10 тонн в смену. Есть возможность фасовки в пакет. Есть возможность фасовки кисломолочки в стакан с герметизацией фольгой. Пока у нас преобладает потребитель, который хочет сырое молоко. С таким молоком у нас есть проблемы: если что-то сегодня не продали, то забираем, а завтра завозим свежее.

Модератор: – В Краснодаре пытались создавать магазины фермерских продуктов широкого ассортимента: овощи, мясо, молочка. Всё упёрлось в то, что требуются большие площади из-за ветеринарных, санитарных требований.

Сморodin: – Иск до 1 млн есть и у нас.

Модератор: – Вы покупаете павильоны в собственность?

Сморodin: – Мы их сейчас согласовываем. Сделать павильон проще, чем согласовать. В Ростове есть тенденция размещения всех объектов нестационарной торговли в киосках определённого производителя. Но надеюсь, нам удастся перешагнуть этот барьер и создать собственный павильон. Самое главное: себестоимость такого павильона нами просчитана. Разница – в разы с тем, что предлагают сегодня в Ростове.

Модератор: – У вас молочный кооператив. А вы хотите привлекать овощеводов и производителей другой продукции. Они долж-

ны будут вступить в ваш кооператив?

Сморodin: – Зачем? У нас есть договорённость с перерабатывающим кооперативом «Донской маяк». Они готовы поставлять нам всю свою линейку в необходимых объёмах.

Модератор: – А вот в зале сидит председатель овощеводческого кооператива Владислав Садовников. Он может к вам постучаться?

Сморodin: – У нас созданы овощеводческие КФХ, которые получили гранты. Выращивать овощи будем в кооперативе под своим контролем.

Вопрос из зала: – В какие суммы выльется вашему кооперативу создание собственной торговой сети?

Сморodin: – Фермеры, которые входят в кооператив, готовы делать всё, за исключением внесения членских взносов. В составе кооператива есть предприятие-переработчик, есть МТС. Поэтому финансирование этого проекта не коллегияльное, а скорее, индивидуальное. Если это будет недорогая земля, то сеть будет рентабельна. А при расширении ассортимента каждой торговой точки рентабельность будет повышаться, как и зарплата продавцов. Сегодня зарплата у моих продавцов – 10% от объёма продаж. На отдельных точках это 1200-1300 рублей в день.

Вопрос из зала: – Почём вам сдают молоко фермеры?

Сморodin: – По 21 рублю. Оплата ежедневная по факту получения.

Елена Идрисова, зав. производством «Молзаготпромторга» Миллеровского сельского потребительского общества

(Ростовская область): – Мы покупаем молоко в КФХ и ЛПХ. Поставили четыре охладителя фермерам. Ёмкости – от 200 до 1 000 литров. От них получаем молоко лучшего качества. Проверку ведём в своей лаборатории: и на кислотность, и на плотность, и на антибиотики. Сейчас с этим строго.

Модератор: – Продукция вашего завода занимает первые места на проводимых в области дегустациях. Как вам удаётся добиваться качественного сырья от ЛПХ? С этой категорией поставщиков у молзаводов обычно большие проблемы.

Идрисова: – Вместе с заготовителем мы часто направляем представителя лаборатории. Он на месте проводит проверку. Бывают случаи, когда некачественное молоко после про-

верки возвращают владельцу ЛПХ. Сейчас закупочная цена на молоко от населения 16 руб./литр.

Как победить московских конкурентов

Модератор: – У фермеров закупаете дорожке?

Идрисова: – У КФХ цена доходит до 24 рублей.

Сморodin: – Поначалу мы тоже приобрели ёмкости и прицеп с холодильной установкой, чтобы сразу можно было охладить 500 литров. Несмотря на это, нам ни разу не удалось привезти качественное молоко в общей бочке, в которую сливали удой различные поставщики. Поэтому сейчас работаем адресно: за каждым поставщиком закреплены персональные бидоны. У каждого поставщика холодильные лари, куда эти бидоны можно поставить. Потому что охладитель на 150-200 литров тоже создаёт проблемы. Если обеденную дойку туда слили и температура упала до +5, то вечернюю куда девать? Ведь тёплое в холодное выливать нельзя. Значит, нужен ещё один охладитель или промежуточное охлаждение типа пастеризатора. И только потом сливать в этот охладитель. Наши производители сливают молоко в бидоны. В ларях хранят. Передают нам охлаждённое в бидонах. Любой из этих бидонов может напрямую попасть на рынок, где его содержимое проверяют в лаборатории по полной программе. Все понимают, что в любой день могут попасть на контроль. Поэтому уже с полгода у нас проблем с качеством нет вообще.

Модератор: – А как сбывает молочную продукцию Миллеровское сельское потребительское общество?

Идрисова: – В нашем СПО 70 магазинов. Реализуем продукцию через них, а также поставляем в детские дошкольные учреждения. Молочная продукция пакезированная.

Эдуард Франко, управляющий козоводческой фермой «Ламанча» ИП КФХ Панченко (Родионово-Несветайский р-н, Ростовская область): – С нашим козоводческим КФХ сегодня работают уже практически все федеральные сети: и «Ашан», и «Лента», и «Метро». Развоз осуществляется целенаправленно. И проблем с сетями у нас никогда не было. Мы очень внимательно поддерживаем качество своего молока.

В «Ленте» у нас была серьёзная конкурен-



Сбыть – полдела. Как продать?

ция с московскими производителями козьего молока. Но у них это ультрапастеризация. То есть в сравнении с нашим молоком щадящей пастеризации качество абсолютно другое. Плюс разница в цене. У них литр доходил в последнее время до 370-380 рублей. А мы упорно в течение трёх лет держим цену. Если три года назад она была около 200 руб./литр – уже на полке магазина, то в данный момент она поднялась до 220 руб./литр. «Лента», например, до сих пор продаёт пол-литра нашего молока дешевле 98 рублей. А московского козьего молока я там уже вообще не наблюдаю, хотя раньше оно было там представлено довольно широкой линейкой: разная жирность, в стеклянной бутылке, в пластиковой бутылке...

Наше молоко действительно вкусное, качественное. Оно не пахнет. Я, например, больше люблю молоко не парное, а то, что хотя бы сутки постояло, созрело. Тогда оно приобретает более насыщенный вкус. Если вы попьёте козье молоко в течение месяца-двух, то к коровьему молоку, может быть, потом не привыкнёте. Козье молоко не столько продукт питания, сколько лекарство. Вся моя клиентура с момента создания ЛПХ у меня в ЛПХ и осталась. Когда мы открыли козью ферму, я не стал их бросать, продолжаю с ними работать. Те, кто брал моё молоко пять лет для того, чтобы поправить здоровье детей, уже вылечили их. Когда люди отказываются от моего молока, я даже позитивно воспринимаю это: я им помог, дети выросли, выздоровели, едят другие продукты спокойно. Прежде они не могли это делать, пока не восстановили свой желудочно-кишечный тракт свежим козьим молоком. Оно восстанавливает иммунную систему. Даже у меня сейчас есть покупатели, которым после операции на сердце врачи порекомендовали: пейте сырое козье молоко. И теперь у меня получается так: одна часть – это маленькие дети с шести месяцев, а вторая – пожилые, которым за 50-60 лет, у которых проблемы с сердцем, желудком, кишечником. Козье молоко в этих случаях, конечно, нужно пить сырое, потому что в нём все живые иммунные энзимы, которые отвечают за

этот процесс. Когда пастеризуем молоко, то поднимаем температуру. А все живые энзимы после 47 градусов погибают. Поэтому пастеризованное молоко уже не столько лечебное, сколько питательное для детей, у которых проблемы с коровьим молоком. Я вожу своё молоко клиентам по чёткому списку два раза в неделю. Вожу вечером, потому что днём занят на ферме. Не перезваниваю своим клиентам. Они звонят сами, если куда-то уезжают. Некоторые клиенты покупают моё молоко уже 10 лет. Начинали, когда ребёнок был маленьким, восьми месяцев. Теперь их ребёнок уже ходит в школу, но родители понимают: для сохранения иммунитета ему нужно хотя бы понемногу постоянно пить это молоко.

Самодисциплина на бешеном уровне

Франко: – Сейчас некоторые родители предлагают мне расширить линейку, делать кефир, йогурт, потому что дети их подросли и им стыдно пить козье молоко. Так что теперь у меня головная боль: как сделать натуральный кефир, натуральный йогурт. В моём ЛПХ есть, кроме того, птица, а это мясо, яйцо. При этом я не использую комбикорма. Продукция экологически чистая. Иначе и не может быть. Когда вы возите продукцию на дом и у вас что-то вышло хоть раз не так, вы потеряете клиентуру. Самодисциплина должна быть на бешеном уровне. Я, например, даже не разрешаю клиентам мыть банки. Мою их сам перед тем, как налить молоко, чтобы стекло было идеально чистым, хотя жена смеётся по этому поводу. Когда начинаешь это дело, то должен быть готов, что в течение года будешь работать в убыток. Потому что начинаешь с одного-двух человек. Я везу молоко в Ростов за 30 км. А это накладные расходы, дорожающий всё время бензин. Цены на молоко сильно не задержёшь. Сейчас я, например, вожу по цене 180 руб./литр. Это дешевле, чем в магазинах. Но это дороже, чем продают козье молоко в деревнях (там 100-120 руб./литр). В деревнях, как правило, козоводы продают излишки и не следят за качеством. У них молоко для продажи имеется не каждый день. У меня молоко есть круглый год. И люди об этом знают. Знают, что в любой снег и в любой дождь я приеду. Интервал доставки – плюс-минус полчаса. Хотя в городе пробки, но умудряюсь укладываться в этот график. Это очень важно. За 10 лет я только два раза не привёз молоко, потому что в дороге машина поломалась. Но на следующий день я довёз это молоко клиентам. У меня с ними отношения не как продавца с покупателями, мы с ними как друзья-товарищи. Иногда приезжаю: жены в доме нет, муж достаёт деньги, не зная даже, сколько стоит молоко, хотя я семь лет вожу им этот продукт. То есть цена их даже не интересует. Они понимают, что у нас порядочные отношения и вопросов о справедливости цены не возникнет. Саморекламой я не занимаюсь. Работает сарафанное радио. Люди употребляют моё молоко, убеждаются, что это вкусно, полезно, и затем рекомендуют друзьям. Конечно, есть такие покупатели, которые начинают

пить молоко, потому что это вроде как модно сегодня. Пару месяцев попили – бросили. Их потерять не жалею. Меня интересует постоянный клиент, которому нужно молоко. Мне важен стабильный доход.

Модератор: – Насколько прибыльно это ваше занятие в рамках ЛПХ?

Франко: – На прожить хватает. По молоку это даёт возможность выйти на уровень 40-45 тыс. в месяц. При этом вы работаете не торопясь, не напрягаясь. У вас это стабильно. А кроме того, к молоку плюсятся мясо, яички.

Модератор: – При доставке на дом всегда есть ограничения. К примеру, в 50 домов вы не сможете развезти своё молоко, если будете развозить сам. Каков для вас потолок в этом смысле? И как вы думаете: возможна ли такая же схема реализации продукции для фермерского хозяйства, где объёмы производства выше? Можно ли таким же способом продавать и другую, не уникальную продукцию, скажем, обычное мясо, обычный сыр, обычное молоко?

Франко: – Я вожу своё молоко всего лишь два раза в неделю. И выхожу на такой уровень. Если наработать клиентуру, можно задействовать остальные дни. То есть семью в рамках ЛПХ можно обеспечить полностью. Но при условии, если отвечаешь за свою работу на все 100%. Для фермера это тоже хороший канал сбыта.

Важно думать, кроме того, о снижении себестоимости продукции, о создании замкнутого цикла производства. У меня в ЛПХ червяк перерабатывает навоз. Есть гидропонная установка для проращивания зерна. Благодаря ей я получаю на выходе зерно стоимостью около 3 руб./кг, тогда как обычное зерно стоит 10 руб./кг. При этом пророщенным зерном кормить живность гораздо эффективней и экологичней, чем покупным комбикормом. Когда лиса истребила всех моих кур, это стало трагедией для моих клиентов, потому что магазинное яйцо и магазинную курятину они есть уже не могут.

Инвестиции в козу окупаются через месяц

Анна Хихлунова, руководитель службы закупок ГК «Хорошие рестораны» (Ростов-на-Дону): – Какая у вас есть практика работы с ресторанами? Делаете ли вы козьи сыры и козий мягкий творог? После введения санкций это очень необходимый нам товар, который мы в Ростове нигде купить не можем.

Франко: – В рамках ЛПХ я только начинаю эту тему прорабатывать. Но только с рассольными сырами, потому что по твёрдым сырам большие трудозатраты и оборудование необходимо, словом, очень много нюансов. Рассольные сыры, на мой взгляд, можно будет использовать в ресторанах разве что в салатах. Йогурты ресторанам, наверное, тоже будут неинтересны.

Хихлунова: – Меня интересуют конкретно творог и мягкий сыр. Мы покупаем сейчас мягкий козий сыр в «Лефкадии» Краснодарского края. Это ближайшее для нас место.

Франко: – На козеферме мы по гранту будем сейчас ставить кисломолочный цех. Будем производить йогурт и в перспективе сможем на творог и на сыры, чтобы расширить линейку.



Награды производителям оригинальных продуктов

Хихлунова: – Это большая зона развития для вас. Это мой искренний совет. Потому что потребность в этом очень высока.

Франко: – Я всегда думал насчёт ресторанов. С вами нужны взаимоотношения очень чёткие, объёмы очень чёткие.

Молочное производство нужно развивать постепенно. Вот есть у вас 50 голов, вы научились продавать весь удой, и даже его уже не хватает. Тогда вы чуть докупаете поголовья. А если вы сразу купили 2 000 отличных коз и увидели, что сбыта нет, то через месяц вы банкрот. Поэтому не надо гигантизмом страдать. Коза, даже полудворовая, купленная за 8-10 тыс., окупится уже за месяц при условии, если вы все надоенное от неё молоко продадите.

Реплика из зала: – Мы тоже рассматривали вариант производства козьего сыра. Вопрос упёрся в стоимость оборудования. Это не один миллион рублей.

Франко: – В рамках ЛПХ приобрести такое оборудование почти неподъёмно. В ЛПХ нужно ставить минисыроварни в районе 40-50 тыс. на 30-50 литров молока. Если вы сделаете хороший сыр в такой сыроварне и найдёте два-три хороших ресторана, поверьте, вам хватит вот так. Но только если ресторан будет брать определённый объём.

Мы работали с людьми, которые брали у нас молоко для сыров. Они готовили сыры для ресторанов. Неделю-две они брали молоко, потом хлоп – у них всё стало. И месяц не берут. Но это ж ненормально. Если мы под него начинаем увеличивать производство молока, а он вдруг говорит: «Мне пока не надо», то куда нам молоко это девать? Нам нужна гарантия хотя бы минимального регулярного сбыта в неделю. Если нет такой гарантии, сотрудничать не получится.

Сморodin: – Если я правильно понял, вы готовы для двух-трёх ресторанов обеспечить полный пакет сопроводительных документов на свою продукцию. Как минимум – форма 2, как максимум – сертификация в Роспотребнадзоре?

Франко: – Что касается фермы, то мы всё будем сертифицировать.

Модератор: – Кто покупает ваше молоко? Это представители среднего класса? Продукция-то недешёвая.

Франко: – Да, это всё-таки люди среднего класса. И те, кто стремится употреблять здоровую пищу, вести здоровый образ жизни. Они понимают, что после ультрапастеризации в молоке ничего полезного не остаётся. Есть среди моих клиентов и люди со скромным достатком. Он берёт всего пол-литра молока раз в неделю, чтобы поддержать своего ребёнка. Я не отказываю: всё равно по маршруту везу. Если подсчитать по деньгам, то вы на хлеб больше тратите.

Модератор: – Хорошо, что Ростов рядом.

Франко: – Когда я уезжал из города с мыслями выращивать продукты для горожан, то сразу определил расстояние: не дальше 30 км. Если 100 км, то уже сложно. В деревне вы не продадите свою продукцию по достойной цене.

Вчера незрел, сегодня перезрел, а блюдо стоит одинаково

Владимир Пономарёв, зам. директора ростовской дирекции по корпоративному



Ольга Миронова приветствовала участников встречи

бизнесу банка «Кубань Кредит»: – По размеру кредитного портфеля малого и среднего бизнеса наш банк входит в первую двадцатку из тысячи российских банков. Треть выданных кредитов – предприятиям АПК. Мы идём в дальние уголки, куда не хотят идти крупные игроки.

Сморodin: – Участвует ли ваш банк в программе льготного кредитования сельхозпредприятий под 5% годовых?

Пономарёв: – На сегодня нет. Но мы сейчас проходим процесс аккредитации по этой программе.

Вопрос из зала: – Есть ли получившие кредит под такой процент?

Сморodin: – На селекторном совещании с участием министра сельского хозяйства Ростовской области было сказано, что поданные заявки находятся на рассмотрении в Минсельхозе РФ.

Пономарёв: – У нашего банка есть кредитные продукты, которые, на мой взгляд, могут быть полезны начинающим фермерам. Это пополнение оборотных средств под урожай текущего года, это инвестиционные цели – приобретение основных средств, оборудования для расширения производства. Очень интересный продукт – рефинансирование ранее взятых кредитов, полученных под более высокие ставки. Даже прошлогодние кредиты, как вы знаете, были дороже нынешних. Рефинансирование мы производим под комфортную ставку, в среднем под 14,5%, сроком на пять лет. Естественно, это твёрдый залог и залог, переходящий с обеспечения того банка в обеспечение банка «Кубань Кредит».

Сегодня наш банк является партнёром банка «МСП», это банк поддержки малого и среднего предпринимательства. Инвестиционный кредит для аграриев по нашей совместной госпрограмме с эффективной ставкой 9,6% – для предприятий с годовым оборотом от 400 млн и со ставкой 10,6% – для предприятий с оборотом до 400 млн. Вместе с этим банком мы предлагаем кредит «Партнёр развитие» до семи лет на инвестиционные цели. Многие начинающие фермы не имеют активов, достаточной залоговой массы. Продукт «Развитие» позволяет взять денежные средства, имея своего залога 30-50% от лимита уста-

новленного кредитного риска, то есть от одобренной суммы кредита. Остальное нам даёт гарантию «МСП-банк».

Хихлунова: – Меня впечатлила Карта фермерских продуктов сайта «Агробук». Это огромный шаг на пути общения напрямую с фермерами. Одним из пунктов моего выступления был недостаток информации. Вы практически ответили на этот мой запрос. Группа компаний «Хорошие рестораны» – это сеть ресторанов премиум-класса. Это рестораны «Нью-Йорк», «Онегин дача», «Гайд парк», «Белуччи» и др. Не могу похвастаться успешным опытом работы с фермерскими хозяйствами. Здесь есть зоны развития для ресторанного бизнеса и для фермеров. После введения санкций рынок продуктов в нашей стране сильно опустел. Для таких ресторанов, как итальянский в нашей сети, очень не хватает замены определённых продуктов.

Мы не можем найти фермеров. Поэтому с удовольствием дам свой мобильный телефон всем здесь присутствующим. Нам интересны ваши новые продукты. У большинства фермеров отсутствуют чёткие бизнес-процессы. С нами работает огромное количество западных компаний. Между ними и российскими компаниями пропасть. «Метро», «Зельгросс», «Лента» наладили доставку, работают с ресторанами напрямую. Мы можем в 10 вечера сегодня сделать заявку, а завтра утром нам уже привезут продукты. У них отсутствуют ограничения в суммах поставки.

После прошлогоднего заседания Клуба агрознатоков у нас появился новый поставщик – «Биохутор». У него интересные крупы, в том числе полба. Но проблема в том, что нас просят делать большие заказы. Например, от 5 тыс. рублей для одного ресторана достаточно много. Придётся забить склад одним этим продуктом. Это невозможно. Удобство логистики, суммы логистики и доставки для ресторана имеют ключевое значение. Мы не огромные магазины. У нас нет больших складов. Плюс сроки годности, которые нужно контролировать, а это человеческие ресурсы. Фермеры хотят, чтобы брали много, чтобы были гарантированные объёмы, не понимая, что когда это новый продукт, то нет гарантии, что все гости ресторана сразу начнут с удовольствием это есть и это будет про-

рыв на рынке. Мы не рекламная площадка для каких-то продуктов. Зачастую наш гость не знает, что он ест в том или ином блюде. И только мы понимаем, что работаем с качественными товарами классных фермеров. Фермеры не всегда ориентируются на потребности рынка. Сейчас появляются сыры, аналогичные французским, итальянским, — камамберы, моцарелла. Этого продукта сейчас уже огромное количество на рынке. Есть выбор. Проблема в стабильности качества. Когда мы брали импортный продукт, то знали, что сыр и сегодня, и завтра одинакового качества. Когда работаешь с нашими фермерами, то видишь, что каждый раз это качество разное. Что-то незрело, что-то перезрело. И в конечном итоге шеф-повар говорит: «Я не могу с этим работать, потому что гость жалуется. Вчера сыр был один, а сегодня другой. А деньги он платит те же самые».

Спрос на фазанов и цесарок

Хихлунова: — О клиентоориентированности. Зачастую до фермера просто невозможно дозвониться. Отдельного человека, который будет сидеть на телефоне и принимать заявки, ему, по всей видимости, нанять сложно. Но это определённое неудобство для нас. Нет прозрачности ценообразования. Если у крупных поставщиков есть базовый прайс-лист, есть скидка для оптовых клиентов, для ресторанов, мы понимаем, что есть градиация по объёму и от неё зависит наша цена, то с фермерскими хозяйствами сложнее. Они не очень понимают, как работать с рынком. И здесь, наверное, не обойтись без обучения. В крупных компаниях люди прошли такое обучение, поэтому нам с ними работать комфортней.

Мы полностью белая компания. Нам необходимы договоры, сертификаты качества. С этим есть проблемы. Мне, например, сейчас необходимо найти цесарку и фазана. Те, кого нахожу с помощью интернет-сайтов, говорят: приезжайте сами. Они хотят продать сразу 50 фазанов и не имеют никаких документов. Гость наш очень хочет фазанов. Мы их возим из Москвы, что в два раза дороже. Но там есть документы.

Мы недостаточно информированы о рынке овощей и фруктов. После введения контрсанкций этот рынок закрылся в межсезо-

нье. Найти качественный продукт осенью, зимой и весной невозможно. В ресторанах премиум-класса очень актуально качество овощей и фруктов. У нас шеф-повар «Онегин дачи» вплоть до миллиметра измеряет листик петрушки при приеме товара у закупщиков. Фермеров некоторых это отпугивает: у них нет гарантии, что доставленные нам помидоры будут приняты. Это вынуждает нас делать закупку на рынке, где есть возможность выбора и где можно найти помидоры, которые вкусно пахнут.

Модератор: — У вас всё жёстко. А можете пойти на уступки фермерам хотя бы в первые месяцы сотрудничества? По качеству комиссион, понятно, быть не может. А вот по цене, по объёмам, по доставке?

Хихлунова: — Мы сейчас разрабатываем предложения людям, которые готовы с нами работать. У нас есть фермерское хозяйство в Ростовской области. Они выращивают фрукты и овощи. Они готовы поставлять нам такие эксклюзивы, как мини-цуккини, мини-баклажаны. Мы разрабатываем схемы работы с ними, которые я пока не готова озвучивать. Это первый опыт на рынке ростовского ресторанный бизнеса.

Мы рассчитываемся с фермерами и за личный расчёт. Предпочитаем, безусловно, отсрочку платежа и работу с накладными. Отсрочка небольшая — 14 дней. По ценообразованию нужна прозрачность. Если каммамбер не фермерский стоит около 1 тыс. рублей, то фермерский за 2 тыс. — это сомнительно.

Модератор: — Что вам ещё из фермерских продуктов очень нужно и интересно? Может, это зародит у нашей аудитории мысль выхода в новую нишу.

Хихлунова: — Что касается мяса, то это цесарка, фазаны, молочная ягнятина и молочная телятина. Зелень, овощи и фрукты: руккола, базилик, спаржа, артишоки, батат (сладкий картофель), кресс-салаты и любые виды мини-овощей, которые специально выращиваются в категории «мини». Грибная продукция: сморчки, белые грибы и любые виды свежих грибов.

Франко: — Если я вам предложу эксклюзивную продукцию своего ЛПХ, скажем цесарку холодного копчения, окорока холодного и

горячего копчения, это вас заинтересует при отсутствии у меня документации?

Модератор: — На рынках они выбирают помидоры по запаху. Если ваша цесарка вкусно пахнет, может, её рестораны возьмут?

Франко: — В этом году я выписал помидоры, которых вообще на рынке нет. И те же баклажаны, к вашей теме. Я их буду выращивать в малом количестве. Но, может быть, этого как раз будет достаточно для ресторанов.

Хихлунова: — Давайте я отвечу на ваш вопрос индивидуально после завершения заседания.

«Виктории» интересны все — от упитанных до тощих

Сморodin: — Не буду называть сеть ресторанов, которая предложила посотрудничать ровно месяц назад. Поставила условия: только натуральные продукты. Я им поставил сырое молоко и сырые сливки. Они поработали с этими продуктами в течение трёх-пяти дней и отказались. Им в технологическом процессе выгоднее молоко со сроком хранения шесть месяцев. Наше молоко хранится 36 часов. Наши сливки хороши, но цена на них не та, что на сливки в банках.

Вопрос из зала: — Вы сказали, что нужны сопроводительные документы на фермерскую продукцию для ресторана. Какие именно документы вам нужны?

Хихлунова: — Нужны сертификаты качества. Если у вас ИП, нужны накладные, расчётный счёт в банке, по которому можно рассчитываться.

Вопрос из зала: — На молоко достаточно ветсвидетельства. Разве получить его большая проблема?

Хихлунова: — Здорово, что для вас это не проблема.

Сморodin: — Проблема не в форме 2. Проблема в объёме закупки под эту форму 2. Ведь форма 2 оформляется адресно на каждого поставщика. Там только красиво в начале написано: 39 рублей стоит сама форма. Если вы поставляете пять наименований, то 39 умножится на пять. И если вы поставляете в 10 точек, то 39, умноженное на пять, умножится ещё на 10.



Анна Хихлунова ищет овощи категории «мини»

И выплывает достаточно серьёзная сумма. По всем практически точкам сегодня запрос: дайте хорошее натуральное яйцо. Но закупки этого яйца на отдельные точки будут порядка 100-120 штук в день. Оформить на каждые 120 яиц форму 2 будет дороже, чем разница в стоимости фермер-рынок. Невыгодно.

Владимир Докшин, начальник отдела закупок мясоперерабатывающего комплекса «Виктория» (с. Развилное, Песчанокоспский р-н, Ростовская область): – Мы готовы взять у сельхозпроизводителей Ростовской области говядину в любом количестве и в любое время. Даже в любое время суток. У нас сегодня работают 10 скотовозов на основе «Мерседесов». Они берут за раз по 25-30 голов скота. В день забиваем 250-300 голов. Это около 50 тыс. голов в год. Одна Ростовская область не может обеспечить нас этим сырьём. Поэтому мы вынуждены закупать в радиусе 500-600 км. Берём и на крупных животноводческих комплексах, и в фермерских хозяйствах, и в ЛПХ. Для ЛПХ у нас есть маленькие «Газельки». Можем забрать две-четыре головы. Форма оплаты любая, предоплата в том числе. С крупными хозяйствами, нашими постоянными партнёрами, работаем в основном по предоплате. Если разовые поставки, то по факту: приехали, забрали, через пару дней выплатили. Оплата перечисляется на счёт, но можно получить часть денег наличкой у нас в кассе. В основном мы покупаем КРС и овец. Интересуют все возрастные категории и различная упитанность. Естественно, с этим связана разница в цене. Берём даже мелковесных бычков, тощих коров. У нас есть откормочный комплекс, на котором затем докармливаем этих животных и забиваем на своём мясокомбинате.

Модератор: – А по кроликам вопросы были.

Докшин: – Мы сами не делаем убой кроликов, кур, птицы. Нет такого цеха. Но если есть соответствующие ветеринарные документы, то можем взять, если хозяин проведёт забой на другой бойне. И реализуем затем через нашу сеть.

Вопрос из зала: – Почём принимаете килограмм баранины?

Докшин: – По 220-240 рублей, а реализуем по 280.

Вопрос из зала: – А говядина?

Докшин: – Молодняк бычков в живом весе — от 120 до 140 рублей. Коровы — в пределах 100-110 рублей. Это высшая категория упитанности. Если ниже упитанность, то ниже и цена.

Сморodin: – Коровы любых возрастных категорий?

Докшин: – Любые.

Авторское вино из дедовских сортов

Вопрос из зала: – А рестораторы почём берут баранину?

Хихлунова: – Мы плотно не работаем с бараниной. Нас больше интересуют молочные ягнята.

Франко: – У нас молочная ферма. Когда идёт окот, у нас появляются как козочки, так и козлики. Последние нам не нужны в большом количестве. Мы можем забить их для вас в десятидневном возрасте, там уже мясо есть. Пока мы их реализуем как шапку сухарей, грубо говоря. Если кто забира-



Эдуард Франко (в центре) зарабатывает 45 тыс., не напрягаясь

ет оптом, отдаём по 200 рублей за штуку.

Вопрос из зала: – А мясокомбинат закупает козлятину?

Докшин: – Пока нет. Мало кто сегодня интересуется козьим мясом.

Александр Зареченский, глава КФХ (Аксайский р-н, Ростовская область): – Основной вид нашей деятельности — производство саженцев винограда. Конкуренции вообще нет. Продукция пользуется спросом, поскольку федеральный бюджет сейчас очень здорово дотирует эту отрасль. На закладку 130-140 тыс., на установку шпалеры 200 тыс. в течение четырёх лет по 35 тыс. на уходные работы. К сожалению, 95% нашей продукции уезжает в Краснодарский край.

В Ростовской области спрос ниже: зона укрывная, укывочные агрегаты, открывки Россия не производит. И только в этом году одно из предприятий Новочеркаска планирует заняться выпуском этой техники. Техника достаточно дорогая. Плюс четыре года надо вкладывать помимо бюджетных денег и свои, причём в больших объёмах, чтобы получить урожай.

Сегодня КФХ могут производить и продавать до 50 тонн вина, имея собственные виноградники, введённые в госреестр. Но лицензию из ростовских фермеров-виноделов пока не получил никто. Поэтому авторские вина пока что можно попробовать на фестивалях типа «Донская лоза».

Модератор: – У вас в питомнике есть автохтонные сорта?

Зареченский: – Наша задача — возродить донские сорта, которые были в своё время потеряны. Мы уже возродили Сибирьковский сорт, из которого получают великолепные вина. Возрождаем такие сорта, как Кумшацкий, Косоротовский, Варюшкин. За этим будущее.

Модератор: – Какие сорта можно приобрести в вашем питомнике?

Зареченский: – Мы работаем по заказу. Выращиваем не только наши, автохтонные, но и классические сорта.

Сморodin: – Если я захочу заниматься виноградарством и виноделием, вы примете меня как начинающего на консалтинг? Сможете сопроводить, начиная от подбора сортов для моего участка земли до получения урожая и создания винодельни?

Зареченский: – Однозначно. В Новочеркасске, как вы знаете, расположен Всероссийский институт виноградарства и виноделия. Поэтому сопровождение будет от и до, начиная от анализа земли, рекомендаций по сортовому составу, уходных работ, обработок.

Модератор: – Авторские вина — это эксклюзивный продукт. Хочется воспринимать его как высококачественный. Но в частных винодельнях иногда видишь пластмассовые канистры. Занимаются ли на Дону изготовлением дубовых бочек для вина?

Зареченский: – При приготовлении вина применять пластик недопустимо. Это должно быть нержавеющей или стекло. Дубовые бочки великолепные делает «Фанатория». В Ростове изготавливают дубовые бочки, щепка 37 мм нормального качества.

Сморodin: – Моё основное место работы всё-таки — это Торгово-промышленная палата Ростовской области. Не так давно правительство Москвы вышло с предложением оказать содействие предпринимателям Ростовской области по продвижению и организации продаж продукции на ярмарках города Москвы. Льготы доходят до полного освобождения от платежей. У нас уже есть опыт работы на таких ярмарках. Это интересное направление. Иногда там даже есть холодильные прилавки. Но это нужно делать совместно. Кто готов, можете записать мой телефон. Мы в рабочем порядке будем обсуждать технические вопросы. Москва ждёт от нас перечень продукции и кто готов её поставлять. Начинается сезон. Есть площадки, где департамент торговли Москвы размещает такие ярмарки, это спальные районы с населением до 100 тыс. человек. При полном отсутствии каких-либо рынков. Когда мы выезжали на эти ярмарки, то наши самые высокие цены на продукцию оказывались самыми низкими по отношению к ценам в магазинах у нас за спиной.

Фото Ирины Даниловой

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

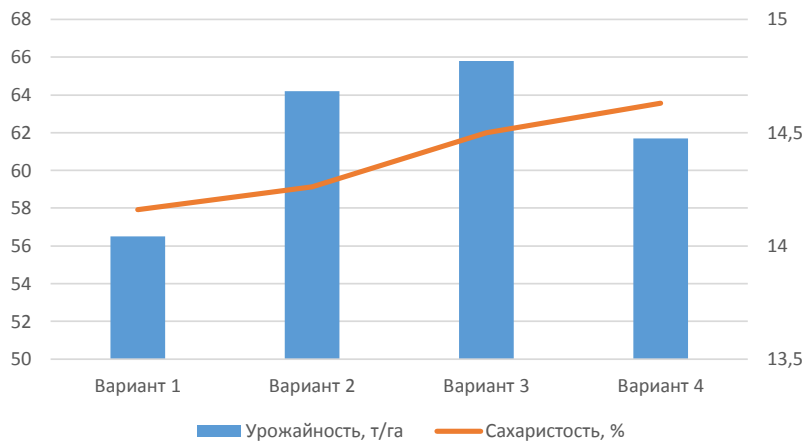
АМИСТАР® ЭКСТРА – ваш первый помощник в защите сахарной свёклы

В процессе вегетации растения сахарной свёклы испытывают биотические и абиотические стрессы. Как правило, в полевых условиях они накладываются друг на друга и свекловодам приходится иметь дело с комплексным воздействием негативных факторов на культуру (болезни, вредители, засуха, высокие температуры воздуха). Именно поэтому компания «Сингента» предлагает свекловодам оптимальное решение – АМИСТАР® ЭКСТРА. Это не только двухкомпонентный фунгицид с профилактическим, лечебным и антиспорulantным действием, но и продукт с явно выраженной физиологической активностью. Это значит, что АМИСТАР® ЭКСТРА одновременно контролирует болезни листового аппарата и уменьшает отрицательное влияние абиотических факторов на культуру, влияя на метаболические процессы в растении.

Любое заболевание легче предотвратить, чем лечить, поэтому компания «Сингента» рекомендует применять фунгицид АМИСТАР® ЭКСТРА для защиты свёклы профилактически. Обработку необходимо проводить, не дожидаясь появления видимых симптомов заболеваний (в первую очередь церкоспороза) на листьях, что ориентировочно, соответствует фазе начала смыкания ботвы в междурядьях. В данном случае защитный период АМИСТАР® ЭКСТРА длится до четырёх недель. Помимо фунгицидного действия АМИСТАР® ЭКСТРА активизирует ферментативные процессы внутри растения. В частности, ускоряется вовлечение в метаболизм культуры нитратных форм азота из почвы и внесенных удобрений. Это происходит за счет активации фермента нитратредуктазы.

Так же, АМИСТАР® ЭКСТРА активизирует в растении антиоксидантный фермент – супероксиддисмутазу (СОД), защищающий клетки растения от высокотоксичных кислородных радикалов, которые в избытке образуются, в частности, при температурном стрессе. Особенно это актуально для регионов с высокими температурами воздуха в конце мая-июне.

АМИСТАР® ЭКСТРА можно применять не только профилактически. Обработка по единичным симптомам болезней также эффективна, однако, сокращается защитный период фунгицида. Кроме блокировки роста мицелия в тканях растения (лечебное действие), АМИСТАР® ЭКСТРА предотвращает образование спор, что препятствует перезаражению растений.



Урожайность и сахаристость корнеплодов в зависимости от системы фунгицидных обработок. АО фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева, 2016 г.

Вариант 1. Пропиконазол + тебуконазол 0,5 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,7 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,7 л/га

Вариант 2. АМИСТАР® ЭКСТРА 0,6 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,75 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,75 л/га

Вариант 3. АМИСТАР® ЭКСТРА 0,6 л/га + АМИСТАР® ЭКСТРА 0,8 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,75 л/га

Вариант 4. Трифлуксистробин + ципроконазол 0,3 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,75 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,75 л/га

Только 2 обработки

Уже 3 обработки!



Влияние системы фунгицидных обработок на внешний вид посевов.

Слева: АМИСТАР® ЭКСТРА 0,6 л/га + АМИСТАР® ЭКСТРА 0,8 л/га.

Справа: пропиконазол + тебуконазол 0,5 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,7 л/га + АЛЬТО® СУПЕР 0,75 л/га. Краснодарский край, АО фирма «Агрокомплекс» им. Н. И. Ткачева, 2016 г.

Регион	Болезни	Начало заражения	Фаза развития свёклы	Защитные мероприятия	Кратность обработок
ЮГ	рамуляриоз, церкоспороз, фомоз, альтернариоз, мучнистая роса	начало июня	смыкание рядов (ВВСН 32-33)	июнь-сентябрь	3-4



количество заключительных обработок фунгицидами зависит от планируемого срока уборки и погодных условий

* препарат в стадии регистрации

Схема защиты сахарной свёклы для южных регионов России в зависимости от стратегии борьбы с церкоспорозом.



Филиал ООО «Сингента»
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Седова, д. 6/3
тел./факс: (863) 204-02-55
www.syngenta.ru

ИЗБЕГАЙТЕ УБЫТКОВ

реклама



**НАЧИНАЙТЕ
РАНЬШЕ!**

syngenta®

Филиал ООО «Сингента»
344006, Ростов-на-Дону, ул. Седова, 6/3, тел./факс: (863) 204-02-55
www.syngenta.ru

®

Крестьяноведение

Ведёт Виталий Яковлевич Набоженко, nabojenko@krestianin.ru



«Революция одной соломинки»

Масанобу Фукуока и его метод «недеяния» в сельском хозяйстве

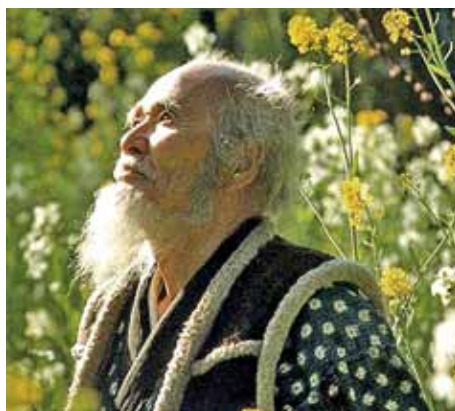
Вспомним нашего умнейшего агронома Ивана Овсинского, пионера отечественного бесплужного земледелия (рубеж XIX и XX веков), который был уверен: плуг спас людей от голода, теперь пора спастись от него землю. В Америке мучеником и подвижником идеи земледелия без плуга оказался фермер Эдвард Фолкнер, у нас в Союзе – Терентий Мальцев, который создал свою, «мальцевскую систему» безотвального земледелия.

Но вот в Японии появился человек, удививший всех: фермер, писатель, философ, реформатор сельского хозяйства – Масанобу Фукуока (1913-2008). Он разработал свои принципы, предполагающие сведение к минимуму вмешательство человека в процесс выращивания сельскохозяйственных культур. Он научно показал, что первичный источник и точка устойчивости всего сельского хозяйства – сама природа, непревзойдённо результативный учитель агротехники. Он прожил долгую жизнь — 95 лет. Его и сегодня во всём мире называют «прадедом и гуру натурального, природного земледелия». Его книга «Революция одной соломинки», впервые изданная в 1975 году, сразу же стала бестселлером в Японии. Позднее она обошла весь мир, была переведена на десятки языков и неоднократно переиздавалась.

Момент глубокого прозрения

После окончания школы и спецкурсов он работал в Таможенном управлении Иокогамы в отделе инспекции растений, параллельно занимался исследованиями по микробиологии. Ещё в молодости, наблюдая, как американская сельхозиндустрия вытесняет традиционное японское земледелие, Масанобу пережил момент глубокого прозрения. Это был не простой путь.

Молодой человек был не похож на сверстников. Он был похож на самого себя. Понял, что ведёт «бесцельную жизнь», «внезапно погрузился в мир одиночества», «не мог выбраться из состояния депрессии». Задавался вопросом: «Во что я верил до сих пор? Я был в смятении от своих размышлений о природе жизни и смерти... Никакой связи с этим миром не было. Я мог только мысленно представлять себе эту «концепцию бесполезности» как великое



благо для мира.

Без участия моего разума слова сами пришли ко мне: «В этом мире совсем ничего нет». Ничто не имеет внутренней ценности, и всякое действие – это тщетное, бессмысленное усилие. Меня рассматривали как эксцентричного молодого человека».

И вдруг: «Что-то одно, что можно назвать «истинной природой», открылось мне... Дни проходили в постоянном изумлении перед миром природы...»

Он осознал, что чем больше наук и знаний, тем меньше шансов у отдельного человека осознать природу целиком и тем дальше человек от целостного её понимания. Он понял, что самый правильный путь для земледельца — учиться у природы и сотрудничать с ней. Тогда он вернулся на семейную ферму, в деревню. Поселился в хижине на горе и стал жить очень простой, примитивной фермерской жизнью. Зачем? Чтобы испытать на своих собственных полях жизнеспособность своих «природных» идей.

В плену восточной философии

Восток — дело тонкое, а японский юго-восток, видимо, ещё тоньше.

Не потому ли многие рассуждения Фукуока, выраженные в терминах восточной философии, весьма трудны для понимания?

Он считал, что натуральное хозяйство возникает из душевного здоровья личности. «Всё упирается в недостаток духовной цельности человека. Технология натурального рас-

тениеводства немыслима, пока фермер не свободен от навязанных ценностей индустриального сельского хозяйства», — говорил он. Он предполагал, что оздоровление страны и очищение человеческого духа – это один и тот же процесс, и он предлагает такой способ жизни и такой способ земледелия, которые могут способствовать этому процессу. Он жил «примитивно» в течение многих лет, так как считал, что такой образ жизни развивает интуицию, необходимо, чтобы вести фермерское хозяйство его натуральным методом.

Метод «ничего-не-делания»

Ферма Масанобу находилась на острове Шикоку в Южной Японии. Это гектар зерновых и пять гектаров цитрусового сада, где между деревьями росли и овощи – вперемешку. Почва на его полях оставалась не вспаханной в течение свыше двадцати пяти лет, и всё же он получал урожаи, сравнимые с урожаями наиболее продуктивных японских ферм. Именно здесь родился метод «натурального растениеводства», который был основан на философской идее «недеяния», «ничего-не-делания». За четверть века Фукуока довёл его до практического совершенства. Однако он не имел в виду, что этот способ возделывания культур исключает всякое усилие. Его ферма держалась на графике регулярных работ полевых рабочих. «Если фермер решил, что на этом участке земли должен расти рис или овощи и посеял семена, это значит, что он принял на себя ответственность за этот участок земли. Разрушить природу и затем бросить её – это безответственно и пагубно».

«В течение 30 лет я жил только моим хозяйством и имел мало контактов с людьми за пределами моей собственной общины. Обычно способ разработки метода заключается в том, что задают вопрос: «А что если попробовать это?» или «А что если попробовать то?», то есть испытывают различные виды агротехники один за другим. Такова современная сельскохозяйственная наука, и единственный её результат заключается в том, что она делает фермера ещё более занятым. Мой способ прямо противоположен. Я стремлюсь сделать работу легче, а хозяйствование сделать естественным и приятным. «А что, если

не делать это? А что, если не делать то?» — вот мой способ мышления. В конце концов я пришёл к заключению, что нет необходимости пахать землю, не нужно вносить удобрения, делать компост и применять пестициды. Когда вы придёте к этому, то останете немного агротехнических приёмов, которые действительно необходимы».

Очевидцы говорили, что Фукуока — «энергичный человек». «Его негустая седая борода и живая уверенная манера поведения придавали ему вид в высшей степени необычного человека.

Привычная картина — видеть его бодро поднимающимся по горной тропинке с пытящей позади него группой из 10-15 визитёров.

Здесь (на ферме. — *Ред.*) нет современных удобств, питьевую воду приносят в вёдрах из источника, пищу готовят на открытом очаге на дровах, а по вечерам освещают хижины свечами и керосиновыми лампами. Поскольку вся работа делается с помощью традиционных японских ручных орудий труда, то требуется немало усилий, чтобы обрабатывать даже такую маленькую площадь».

Четыре принципа натурального хозяйства

1. Отказ от рыхления, то есть от вспашки, или переворачивания почвы. Этот принцип является фундаментальным для натурального земледелия. Почва рыхлит сама себя естественно благодаря проникновению корней растений и активности микроорганизмов, мелких животных и земляных червей.

2. Отказ от химических удобрений или приготовленного компоста. Оставленная в покое,

почва поддерживает своё плодородие естественным путём согласно с упорядоченным циклом растений и животных.

3. Отказ от механической и химической борьбы с сорняками. Сорняки играют свою роль в создании почвенного плодородия и сбалансированного биологического сообщества.

Основной принцип таков: сорняки надо сдерживать, но не уничтожать.

4. Отказ от химических средств защиты растений. Разумный подход к защите от болезней и вредителей — это выращивание сильных растений в здоровой среде.

Эти четыре принципа натурального земледелия, по мнению Фукуока, соответствуют естественному порядку вещей и ведут к восстановлению природного плодородия.

Семена в глиняных капсулах

Разбросанные по полю семена часто поедались птицами и мышами, а иногда и загнивали. Как решить эту проблему без борьбы, никого не убивая и не отпугивая? Фукуока нашёл простой и гениальный выход.

«Семена помещают на противень или в плоскую корзину и встряхивают круговыми движениями. Сверху семена припудривают тонко размолотой сухой глиной и время от времени опрыскивают водой. Таким образом вокруг каждого семени образуются маленькие глиняные капсулы около 1-1,2 см в диаметре. За один день можно сделать достаточно капсул, чтобы засеять 1-2 га (на гектар Фукуока высеивает 30-40 кг риса или ячменя). В зависимости от условий я заключаю в капсулы и семена других зерновых, и семена овощей».

Перед нами — потрясающий пример умной защиты растений!

Где соломки подстелить

«Разбрасывание соломы определяет всё — плодородие, прорастание, засорённость, защиту от воробьёв, водный режим. И в практике, и в теории использование соломы — решающий фактор в земледелии. Нерезанная солома работает лучше. Лучше всего раскладывать солому вокруг так, как если бы она падала естественно. Также очень важно не мульчировать культуру своей собственной соломой. Рисовая солома — лучшая мульча для зерновых, а солома зерновых — самая лучшая мульча для риса».

«Солома поддерживает почвенную структуру и обогащает почву так, что химические удобрения становятся ненужными.

«Возможно, не существует более лёгкого и простого способа выращивания зерновых. Он не включает никаких операций, кроме разбрасывания семян и раскидывания соломы, но чтобы достичь такой простоты, мне понадобилось более тридцати лет».

Цитатник

Почему невозможно познать природу? То, что понимают под природой — это только идея природы, возникающая в сознании каждого отдельного человека. Истинную природу видят дети. Они видят без размышления, непосредственно и ясно.

Великий вклад Масанобу Фукуока в сокровищницу человеческого духа заключается том, что он продемонстрировал, как повседневный процесс становления духовного здоровья может вызвать благотворное преобразование всего мира.

Экономическая целесообразность применения пробиотиков при выращивании карпа

Ирина Васильевна ТКАЧЁВА, доцент кафедры Технические средства аквакультуры Донского государственного технического университета, старший научный сотрудник Азовского научно-исследовательского института рыбного хозяйства, кандидат сельскохозяйственных наук, тел.: +7 918 8516535, Ростов-на-Дону, 2017 г.

Основным направлением развития аквакультуры нашей страны в настоящее время является прудовое рыбоводство. Эффективность его во многом определяется качеством и количеством используемых кормов. Снижение затрат на корма – один из основных экономических факторов, повышающих рентабельность рыбоводства. Существенное влияние на расход кормов на единицу прироста рыбы оказывают пробиотики, вводимые в эти корма, т.к. они способствуют их более полному усвоению, нейтрализации поступающих с кормами микотоксинов, вытесняют патогенную микрофлору, укрепляют общую резистентность организма рыбы.

С целью определения эффективности пробиотиков в прудовом рыбоводстве в условиях Ростовской области был проведён ряд исследований научно-прикладного характера. В данной статье приводятся результаты, представляющие экономический интерес для хозяйств, занимающихся выращиванием карповых.

Исследования проводились в летний период 2016 г. на территории прудового хозяйства ООО «Новочеркасский рыбокомбинат», находящегося в ст. Кривянской Ростовской области. Длительность эксперимента по выращиванию карпа – основного объекта прудового рыбоводства нашего региона составил 30 суток, плотность посадки составила 285 особей на 1 гектар. Температура воды в пруду в течение опытного периода варьировалась от 21 до 27,0 °С, содержание кислорода не опускалось ниже 6,0 мг/л, регулярно подкачивалась вода, зарастаемость жёсткой растительностью не превышала нормативных значений (10-15%) для прудовых хозяйств. Гидрохимия в опытных и контрольном прудах практически не отличалась.

В процессе проведения исследований кормление подопытной рыбы осуществлялось полнорационными комбикор-



мами собственного производства ООО «Новочеркасский рыбокомбинат». Используемые этим предприятием современные технологии позволили приготовить гранулированные комбикорма необходимого состава в требуемых объёмах. В комбикорма для опытных рыб (группы Р-1 и Р-2) была введена отечественная сухая добавка кормовая пробиотическая «Бацелл-М» (производитель ООО «Биотехагро»), в остальном кормление и содержание опытных и

контрольных рыб было одинаковое. (Таблица 1)

При проведении опыта был использован комбикорм, по составу соответствовавший рецепту комбикорма МБП. Предназначен для использования при моно- и поликультуре карпа и растительных рыб в течение всего периода кормления, пригоден для всех зон рыбоводства. Его рациональное применение обеспечивает нормативную и более высокую рыбопродуктивность карпа. (Таблица 2)

На основании полученных результатов была рассчитана экономическая эффективность применения пробиотиков в товарном прудовом рыбоводстве. Расчёты представлены в таблице 3. Оптовая закупочная цена 1 кг карпа принята 120 рублей. (Таблица 3)

Исследования также проводились на двухлетках карпа летом 2016 года в условиях прудового хозяйства ООО «Славянин», находящегося в с. Султан-Салы Мясников-

Таблица 1 - Схема проведения опытов

Наименование группы	Количество рыб, голов/га	Особенности кормления
Р-0 – контрольная Пруд № 13	285	Рацион № МБП
Р-1 – первая опытная Пруд № 6	285	Рацион МБП + 2 кг пробиотика «Бацелл-М» на 1 тонну корма
Р-2 – вторая опытная Пруд № 11	285	Рацион МБП + 3 кг пробиотика «Бацелл-М» на 1 тонну корма

Таблица 2 - Эффективность выращивания карпа 30 суток

Показатели	Контроль (Р-0)	Опыт (Р-1)	Опыт (Р-2)
Средняя масса одной особи, г: начальная	950±25	1005±40	970±38
конечная	1125±55	1232±72	1205±81
Темп роста, грамм/сутки	5,8	7,56	7,8

Таблица 3 – Экономическая эффективность эксперимента

Показатели	P-0 контроль	P-1 (2 кг/т)	P-2 (3 кг/т)
Расход комбикорма на 1 га пруда, кг/га	182,4	182,4	182,4
Стоимость комбикорма на 1 га пруда, р/га	2736	2770,3	2787,4
Общий прирост карпа на 1 га, кг	49,875	64,695	66,975
Расход корма на 1 кг прироста, кг/кг	3,657	2,819	2,723
Снижение расхода корма в опытных группах в процентах к контролю, %	-	-22,9%	-25,5%
Общий доход на 1 га пруда, р.	5985	7763,4	8037
Затраты на препарат Бацелл-М на 1 га пруда, руб./га	0	+34,3	+51,4
Дополнительная чистая прибыль на 1 га в сравнении с контролем, руб./га	0	+1744,1	+2000,8

сковского района Ростовской области. Средняя посадка на 1 гектар составила 260 особей. Здесь определялась эффективность жидких пробиотиков «Моноспорин» и «Пролам СТФ» (производство ООО «Биотехагро»). (Таблица 4)

содержанию питательных веществ, включающих белки, углеводы, минеральные вещества, витамины. (Таблица 5) Температура воды в водоёмах в течение эксперимента колебалась в пределах от 20 до 26,0 °С, содержание кис-

щивания достиг максимума и составил 6.8 (мг – экв/л). На основании полученных нами результатов в ходе эксперимента вычислили экономическую эффективность применения симбиоза исследуемых пробиотиков. Данные

Таблица 4 - Схема проведения опытов

Наименование группы	Количество рыб, голов/га	Особенности кормления
Э-1 – контрольная Пруд № 1	260	Рацион № МБП
Э-2 – опытная Пруд № 2	260	Рацион МБП + 400 мл пробиотиков на 1 тонну корма («Моноспорин» + «Пролам СТФ» в равном количестве)

Смесь биопрепаратов напыляли на покупной гранулированный комбикорм при утреннем кормлении в количестве 200 мл «Моноспорин» + 200 мл «Пролам СТФ» на тонну комбикорма весь период исследования. Эксперимент длился 30 суток.

лорода не опускалось ниже 6,0 мг/л, зарастаемость жёсткой растительностью не превышала нормативных значений для прудовых хозяйств. Условия проведения опыта по гидрохимическим показателям по прудам практически идентичны.

представлены в Таблице 6. Расчёт производился исходя из оптовой цены 120 рублей за 1 килограмм карпа.

Параллельно с определением влияния пробиотиков «Бацелл-М», «Моноспорин» и «Пролам СТФ» на ростовые факторы карпа во всех опытных и контрольных группах проводились паразитологические исследования внутренних органов рыб (печени, се-

В данном прудовом хозяйстве используют производственный комбикорм типа МБП для карповых, отвечающий всем необходимым требованиям по

Основные гидрохимические показатели на протяжении всего периода опыта в пруду находились в пределах оптимума, кроме показателя общей жесткости, который к концу выра-

лезёнки, желчного пузыря) и содержимого пищеварительного тракта согласно нормативной документации.

Результаты этих исследований показали, что у рыб контрольных групп в содержимом задней части кишечника присутствовал один вид нематод – *Contracaecum sp.*, относится к семейству анизакид. Кроме того что эти гельминты сдерживают прирост карповых, они очень опасны для человека. У рыб всех опытных групп, где применены были пробиотики, присутствие этих нематод не обнаружено. Как мы полагаем, заражению кишечника опытных рыб препятствовала их иммунная система, укрепившаяся пробиотиками в ходе эксперимента.

ВЫВОДЫ:

1. Изучаемые пробиотики «Бацелл-М», «Моноспорин», «Пролам СТФ» положительно влияют на усвоение карповыми корма, существенно снижают его расход на единицу прироста рыбы (от 18 до 25%). Тем самым создаются условия для извлечения дополнительной чистой прибыли с 1 га водоёма в пределах от 1 138 рублей до 2 000 рублей, а коэффициент возврата инвестиций колеблется от 1 : 25 до 1 : 52.

2. Пробиотики укрепляют иммунный статус рыб, тем самым сохраняя их здоровье и повышая производственные показатели. Но самое главное, их следует рассматривать как один из факторов, обеспечивающих безопасность рыбоводческой продукции для конечного потребителя – человека.

3. Сухая и жидкая формы пробиотиков позволяют их использовать и при производстве собственных гранулированных кормов, и при обогащении гранулированных кормов покупных.

Получить профессиональную консультацию по вопросу применения биопрепаратов, решить вопросы поставок вы можете у специалистов ООО «Биотехагро»:
 Ген. директор
 ООО «Группа компаний «Кубань-Биотехагро»
 Калашников Александр Иванович, тел.: 8-988-245-54-45
 Коммерческий отдел:
 тел.: 8 (861) 201 22 41, 8-918-389-93-01.
 www.biotechagro.ru,
 e-mail: bion_kuban@mail.ru.
 Официальный торговый представитель ИП Воробьева Светлана Валентиновна



Таблица 5 - Эффективность выращивания карпа за 30 дней

Показатели	Контроль (Э-1)	Опыт (Э-2)
Средняя масса одной особи, г: начальная	905±34	870±50
конечная	1068±42	1071±57
Темп роста, грамм/сутки	5,4	6,7

Таблица 6 – Экономическая эффективность эксперимента

Показатели	Э-1 контроль	Э-2 опыт
Расход комбикорма на 1 га пруда, кг/га	166,4	166,4
Стоимость комбикорма на 1 га пруда, р./га	2496	2543,26
Общий прирост карпа на 1 га пруда, кг	42,38	52,26
Общий доход на 1 га пруда, р./га	5085,6	6271,2
Затраты на пробиотики на 1 га пруда, р./га	-	+47,26
Дополнительная чистая прибыль на 1 га в сравнении с контролем, р./га	-	+1138,34
Расход корма на 1 кг прироста, кг/кг	3,926	3,184
Снижение расхода корма в опытной группе в % к контролю, %	-	-18,9

Охота и рыбалка

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



Поздняя осень. Едем на охоту в горы. В станицу Зеленчукскую прибыли утром. Здесь ждёт егерский «Газ-66» и посланный заранее грузовой «Уазик», с нашим имуществом. Быстро погрузились из «Волги» в открытый, наполовину заполненный душистым сеном кузов «Газа». Я зарылся в него и, вдыхая неповторимые запахи горных трав, с удовольствием уснул.

«Уазик» идёт на таран

Проснулся оттого что машину, съехавшую на горную дорогу, стало сильно трясти. Дорога становится всё хуже. Автомобиль переваливается с боку на бок. Подпрыгивает на камнях. Нас подбрасывает вверх, мотает из стороны в сторону. Цепляемся друг за друга. Потом сбиваемся в плотную кучу из пяти человек, стараясь занять место поближе к кабине и зацепиться за передний борт. Тут меньше вероятность вылететь и оказаться в кювете. Сзади тянется «Уаз». Кажется, что он не едет, а скачет, как большое животное, на всех четырёх ногах, с камня на камень. Так, преодолевая длинные подъёмы и короткие спуски, мы медленно поднимаемся всё выше и выше. Справа от дороги лес всё гуще, деревья всё выше. Они стоят плотной стеной, пугая своей неприступностью и тёмной неизвестностью. А слева, всё расширяясь, тянется глубокая пропасть. Машина идёт по самому краю. Страшновато.

И тут случилось событие, которое нас потрясло. На одном из спусков «Уазик», весело подпрыгивая на камнях, вдруг стал стремительно набирать скорость, словно разбегаюсь перед прыжком к нам в кузов. Прыжок не получился. Зато он так крепко ударил в наш автомобиль, что мы дружной кучей мгновенно скатились к заднему борту, чуть не вылетев на дорогу. «Газ» ещё некоторое время продолжал движение. А остановившийся было, «Уазик», будто собравшись с силами, снова пошёл на таран.

Измученные, прямо перед собой мы увидели прилепившееся к лобовому стеклу лицо водителя Сашки с наполненными ужасом вытаращенными глазами. «Газ» остановился. Атаки неуёмного «Уазика» прекратились. Он устало ткнулся в нашу машину и затих. Пришедшие в себя путники вылезли на дорогу. Из кабины появились перепуганный, но вполне здоровый Сашка. Объяснил: отказали тормоза. Вот незадача. Что же делать?

Вопрос был настолько серьёзным, что и решать его стали серьёзно и обстоятельно. Накрыли на ближайшем пенёчке стол и начали дебаты. Одни предлагали бросить машину здесь. Другие возражали: оставленная на узкой дороге, она в темноте может представлять большую опасность. После бурных споров и четырёх стаканчиков водки достигли консенсуса. Решили тянуть «Уазик» за собой. Сказано – сделано. Связали тросом машины, бесстрашный Саня сел за руль, и двинулись дальше. Тут выяснилось: не всё так про-

Сметана

Встречи в горах

сто. Пока машины поднимались вверх – всё было хорошо. Но когда случались спуски, неукротимый «Уазик» бросался в атаку. Зрелище не для слабонервных: железный зверь с пустыми расплюснутыми глазами-фарами, слепой, неуправляемый, неизбежный, мчится прямо на тебя и яростно ударяет в борт. Несколько раз мы останавливались. Подбадривали Александра. Опять же выпивали. И со временем так привыкли к происходящему, что казалось: ничего страшного не происходит. В итоге стало даже весело. Мы радовались, что придумали такой замечательный способ транспортировки автомобилей в горах.

Желанная обновка

Но всё когда-нибудь кончается. Закончилось и наше путешествие. Вот мы уже на караулке. Маленький полуразрушенный домик на большой поляне у реки. Большой костёр. Нас встречают. Началось то, за что я, не очень азартный охотник, и люблю это занятие: встреча друзей. Мужики обнимаются. Хлопают друг друга по плечам и спицам. Радостно вскрикивают. Мы всех тут знаем, дружим давно. Но один человек мне особенно дорог: Алексей Андреевич Сверхьбиев по кличке Сметана. Это худощавый крепкий мужик с постоянно обожжённым горным солнцем лицом, только в глубине морщин прячутся полски белой кожи.

Сметаной его зовут за присказку. Когда он хочет сказать о хорошем, то использует такое сравнение: «Как сметана». У него замечательная улыбка. Он охотно показывает два ряда ровных, удивительно белых зубов. Всегда в стареньком камуфляже, распахнутом на красной груди, в кирзовых сапогах. С ним мы исходили по горам сотни километров. Чего только не повидали. Вместе пережили ужас, когда наткнулись на спящую медведицу с медвежатами.

Рядом с ним легко и спокойно в любой ситуации. Он излучает мужскую надёжность и спокойную уверенность. Обнялись. Я сразу потащил его к «Уазу». Не терпелось вручить подарок. Там я вытащил из рюкзака совершенно новый, красивый, современный охотничий костюм. Штаны с десятком карманов и куртка с двумя подстёжками. Я люблю дарить и получать подарки. Но не умею так радоваться им, как это могут другие.

Сметана, к моему огромному удовольствию, пришёл в такой восторг, что даже прослезился. Всё никак не мог поверить, что это чудо

из Финляндии теперь принадлежит ему. Мы оба были совершенно счастливы. Особенно его поразило, что я помню: в этом году ему исполняется семьдесят лет. Я заставил его немедленно надеть обновку и торжественно предстать перед обществом в новом образе охотничьего пижона.

Народ дружно решил: костюм необходимо очень серьёзно обмыть, а деду пора жениться. Стали обмывать. Забыли, что день рождения через три месяца, поздравляли сейчас. Дарили ножи, патроны, кепки. Потом народ так увлёкся ужином, что о нас все забыли. А ужинать было чем. На столе большое блюдо с крупными кусками отварной оленины, сало, гора свежей, мокрой от росы зелени. Огромные буханки белого, с золотой корочкой, домашнего хлеба. И, конечно, знаменитый самогон Сметаны.

Перекусив, мы с Андреевичем пошли на берег речки. Посидели. Поговорили. Посмотрели на заходящее за горы красное солнце. Сметана вдруг спохватился: «Давай сходим на солонцы». Я согласился. Олени в горах остро нуждаются в соли. Взять её здесь негде. Только на некоторых скалах она выступает из камня. Животные находят такие места. Приходят по ночам и слизывают её тоненький слой. Часто егеря устраивают искусственные солонцы – разбрасывают в определённых местах крупные куски каменной соли. Шансов у нас мало, но можно попробовать.

Сова идёт в атаку

Быстро темнеет. Идём. Он впереди – я за ним. В лесу совершенно темно и страшно. Как он ориентируется в этой темноте? Не понятно. Но идёт уверенно. Стараюсь держаться как можно ближе. Иногда натыкаюсь на широкую, твёрдую как камень спину. Минут через сорок пришли. Впереди небольшая полянка и отвесная стена скалы. Андреевич молча указывает рукой направление, откуда могут прийти олени.

Постояли. У нас нет ясности с ветром. Разогретый за день воздух гуляет туда-сюда. Выдвигаемся к краю леса. Я устроился за кучей валежника, Сметана – рядом. Взошедшая круглая луна освещает поляну и стену скалы серым светом.

Тихо. Только лес шуршит верхушками деревьев. Смотрю в непроглядную темноту. Приходят мысли: там, возможно, совсем рядом в лесных завалах во сне ворочаются медведи. Медвежата спят, зарывшись в длинный мех зубастых и ласковых мамаш. Кабаны сопят в

лётках. Но спят не все. Рыскают выпавшие за день волки. Лисы выслеживают свою добычу. Осторожно ступая острыми копытами, бредут в зарослях благородные кавказские олени. В непроглядной тьме ночная жизнь продолжается. Не спим и мы – часть сообщества хищников. Становится грустно. Опасность пришла, откуда её совсем не ждали. В воздухе со стороны поляны возникло неясное пятно. Я приподнялся, чтобы рассмотреть непонятное явление. Пятно бесшумно и быстро приближалось. Меня спас Сметана. Он резко вскочил и ударил воздух прямо перед моим лицом стволами ружья. Я опешил от неожиданности.

Сметана включил фонарь и стал искать что-то на земле. Нашёл. В траве, широко распластав серые крылья, лежала крупная сова. Ничего не понимая, я смотрел, как она зашевелилась. Встала на ноги. Подтянула крылья. Потопталась на месте. Подпрыгнула и исчезла, так же бесшумно, как и появилась. Никогда не слышал, что совы нападают на людей. Но Андреевич объяснил: причиной атаки стали мои блестящие в темноте глаза. Убить меня она, конечно, бы не смогла, а вот одним ударом когтистых лап выдрать глаза – запросто. Стало жутковато. Пошли назад, на базу.

В обнимку с волчатами

На поляне догорающий костёр. Тишина, прерываемая взрывами мощного мужицкого храпа из разных концов поляны. Мы подбро-

сили дров. Языки пламени с треском запырились, отпугивая темноту. Потом они успокоились. Костёр раскалившимися углями излучает нежное тепло. Мы сидим рядом. Греемся. Разговариваем. Он вспоминает. Я слушаю его грустные рассказы. Он помнит, как осенью 1943 года за двое суток войска НКВД вывезли всё карачаевское население. А наутро брошенный на произвол судьбы, голодный, не доеный скот заревел. По всем ущельям катился наводивший ужас плач, извещавший о начале великой трагедии маленького народа, казалось – плакали сами горы. Во время войны со всех станиц собирали женщин на заготовку леса. Мужиков не было, а стране нужен был лес. Детей брали с собой. Там хоть как – то кормили. Они помогали стаскивать брёвна к маленьким, но стремительным горным речушкам. Речушки подхватывали стволы и несли в большую – в Зеленчук. Случалось, пара брёвен разворачивались поперёк течения – и мгновенно образовывался затор. Вода с огромной скоростью несла в него деревья. Они, как длинные неуправляемые снаряды, летели в преграду, с оглушительным жутким звуком бились в неё и застревали. Вода быстро выходила из берегов, затопляла окрестность.

Женщины лезли в ледяную воду разбирать затор. Их сбивало потоком. Они вставляли и снова тянули тяжёлые брёвна. Так на его глазах погибла мамка. Сначала её сбilo с ног. Вытащить её смогли, только когда разобрали затор. Долго разводили костёр. Не мог-

ли найти ни одной сухой ветки. У неё начался жар. К вечеру мамы не стало.

В семнадцать лет он стал егерем. Да так и прожил всю жизнь в горах, в маленьком посёлке Лесокефарь. Чего только не повидал. В меркнувшем свете костра я вдруг вижу его добрую улыбку. Он вспоминает, как поехал на лошади проверять капканы. С собой взял двухлетнего сына. Приехал на место, где сейчас сидим мы. Оставил лошадь на том берегу, а ребёнка по мостику перенёс на другую. Усадил кроху на полянке, а сам пошёл в чащу. Минут через пять услышал, как тревожно заржала привязанная к дереву лошадка. Быстро вернулся. На поляне его малыш играл с пятью маленькими волчатами. Все шестеро катались по зелёной весенней траве, кусались и визжали от восторга. Алексей сильно перепугался. Ведь где-то совсем рядом была волчица. Он стремительно выскочил, подхватил малыша и помчался через мост к лошади. Мальчик заревел во весь голос. Рвался из его рук к новым друзьям. Добежав до лошади, Сметана взял привязанное к седлу ружьё. Сверху ему было видно, как на поляну вышла волчица. Обнюхала своих детей, постояла, глядя на людей жёлтыми глазами, и пошла в лес. Волчата – за ней. Алексей Андреевич помолчал. Потом: «Пойдём спать, Коля. Завтра рано вставать». В спальном мешке тепло и уютно. Долго лежу с открытыми глазами, думаю. Об Андреевиче, о себе. Засыпаю.





Лучшие места для рыбалки на юге России

Кизлярский залив

В Дагестане, на западном побережье Каспийского моря, находится Кизлярский залив. В нём большую площадь занимает Дагестанский заповедник. В районе впадения в залив реки Кумы между левым берегом и заповедником достаточно большая акватория, доступная для рыбалки. Это настоящий рай для любителей ловли на спиннинг трофейной щуки, мерного (более килограмма) окуня. Благодаря заповеднику залив постоянно подпитывается мальком самых разных рыб. Здесь вольготно себя чувствуют сазан, крупная краснопёрка, сом. Поймать здесь щуку в 6-7 килограммов обычное дело. Наш рекорд – 15.

Место дикое. Подъезды трудные. Цивилизованных рыбацких баз нет. Зимой здесь не рыбачат. Залив сильно зависит от ветров. Сильные западные ветры выдавливают воду в море, залив сильно мелеет. Но тот, кто не боится трудностей и обладает терпением, будет вознаграждён. Ближайший город – Кочубей.

Вышка

В Лиманском районе Астраханской области есть посёлок Вышка. Он расположен на берегу Каспийского канала. Канал большой, судоходный, глубокий. Течение быстрое, мощное. Справа пересекается жилками, образуя заросшие лесом и камышом острова, населённые дикими кабанями, норкой, лисами, енотами. Канал – место, где отводят душу любители ловли трофейного сома на спиннинг троллингом. Десятки лодок курсируют по широкому руслу (до 500 м) через гигантские подводные ямы (иногда более 30 метров). Сом также легко ловится на лягушку, червя-выползка, саранчу. Осенью здесь ловят проходного судака. Судак ловится на местное изобретение: блесну «колхозницу».

Настоящие любители природы приезжают сюда надолго. Располагаются лагерями на островах, коллективами, семьями. Ловят сазана, карася, краснопёрку, окуня, плотву, чехонь. Берега каналов застроены рыбацкими базами. Номера на любой вкус. Здесь предоставляют услуги профессиональных егерей, лодки, катера. Наш рекорд: сом на 72 кг.

Цимлянское водохранилище

Волгоградская область, Котельниковский район. Мекка для «пингвинов». «Пингвинами» называют любителей подлёдного лова. С нача-

ла ледостава здесь образуется огромный город на льду. Сотни, тысячи разноцветных палаток. Ночью подсвечиваются свечками, лампочками, фонарями. В каждой сидят по одному-два «пингвина». Ловится карась и, если повезёт, крупный цимлянский лещ. Удят на мотыля, опарыша, особо изобретательные – на кусочки лёгкого кролика, коровьего вымени. Настоящий рыбацкий карнавал.

Приморско-Ахтарск

Расположен на берегу Ахтарского залива Азовского моря. Сентябрь, октябрь, ноябрь – вплоть до самой, как говорят местные рыбаки, «стекляшки» здесь настоящий праздник души. Тут ловят жирную крупную плотву. Причём если не хотите испортить отношения с местными, ни в коем случае не называйте плотву воблой (очень обижаются), только таранью. Разница между этими рыбами почти незаметная, но азовские рыбаки ревнивы и патристичны. Заезд лучше всего в районе старого рыбозавода. Разрешение на выход от пограничников обязательно. Выдаётся бесплатно и быстро.

Енотаевка

В районе посёлка Восток, выше Астрахани, примерно в двухстах километрах от неё основное русло Волги распадается. От него отходит большой рукав. Он огибает остров Чичерин и возвращается в реку. Так образуется река Енотаевка. Речка замечательная. Глубокая, чистая вода. Течение спокойное. Песчаные отмели. Берега неопишущей красоты. Лучшее место для семейного отдыха. Рыбалка здесь на любой вкус, во все времена года. Крупный судак вертикальным джиггингом, сазан под крутоярами, щука в заводях, сом на ямах, чехонь, плотва... На берегах Енотаевки собираются настоящие гурманы. Народ бывалый. Эстеты. Со всей страны. Разговоры у костра бесконечны и полезны.

Сарпинские озёра

На границе Волгоградской области и Калмыкии, в дикой суховеитной степи по древнему руслу Волги растянулась цепь озёр. В районе калмыцкого посёлка Эвдик в августе-сентябре под мощной стенкой камыша на макуху ловится крупный дикий сазан. Опытному терпеливому рыбаку доставит истинное наслаждение борьба с водяным монстром. Много здесь и другой рыбы, но карпятники едут сюда именно за сазаном. Хотя тому, кто отважится на поездку в этот дикий край, придётся многое претерпеть. Летом здесь жара несусветная: 45-47 градусов почти норма. Зимой холодно, пронзительный ветер над ледяной поверхностью. Но дело того стоит.

Разливы Калауса

В Апанасенковском районе Ставропольского края река Калаус образует разливы. Неглубокая, хорошо прогреваемая вода – рай для дикого размножения рыбы и царство хищников. Окунь, судак и щука отъедаются здесь до огромных размеров. Для маловодного Ставрополя разливы имеют очень большое значение. Сюда съезжаются рыбаки со всего края.

МЕГАМИКС

ЖИДКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ

Листовая подкормка МЕГАМИКС

является способом быстрой поставки питательных веществ во время наиболее максимальной потребности в них растений.

Назначение МЕГАМИКС:

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

Эффект от одной некорневой подкормки МЕГАМИКС – 2-3 недели.

МЕГАМИКС. Обеспечивает минеральное питание. КАЧЕСТВЕННО.

Официальные дистрибьюторы:

Ростовская область:

ООО «Агрокультура»,

г. Ростов-на-Дону, тел.: 8 (863) 298-90-02,
8-919-88-55-000

ЗАО «БиоАгроСервис»,

г. Ростов-на-Дону, тел.: 8 (863) 200-77-33

Краснодарский край:

ИП Луценко С.В.,

г. Краснодар, тел.: 8-918-345-82-11,
8-918-248-28-36, 8 (861) 244-06-06

ООО «ГУМАТ»,

г. Краснодар, тел.: 8-918-474-48-19,
8-988-243-30-16



Антистрессовое Высокоурожайное Земледелие

60 золотых медалей и 200 дипломов



БИОЛИПОСТИМ

**ИННОВАЦИОННЫЙ БИОПРИЛИПАТЕЛЬ (биоклей, пленкообразователь)
на основе природных полимеров**

Для повышения эффективности и пролонгированного действия гербицидов, фунгицидов, инсектицидов, удобрений, стимуляторов роста, биопрепаратов

- Позволяет улучшить смачиваемость и увеличить площадь контакта действующего вещества препаратов с листовой поверхностью.
- Препятствует стеканию, испарению и потере препаратов с листовой поверхности, смыванию дождем, росой, ветром
- Способствует удержанию средств защиты растений и удобрений 20-30 дней, в зависимости от интенсивности осадков
- Сохраняет влагу в растениях
- Образует пленку в течение 20-30 минут, независимо от внешних условий (кроме наличия в момент обработки сильных осадков)
- Работает в широком интервале температур от +5 до +30°C
- Повышает эффективность гербицидов фунгицидов, инсектицидов
- Обеспечивает эффективное усвоение макро- и микроэлементов (при внекорневом питании),
- Позволяет снизить дозы необходимых пестицидов и прочих препаратов на 20-30%



**От
15 руб./га**

Разработчик и производитель: ООО НВП «БашИнком», г. Уфа.

Официальные дистрибьютор:

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

Тел.: 8 (863) 298-90-02, 8-919-88-55-000

Как сохранить урожай? Есть решение!



БЫСТРОВОВОЗВОДИМЫЕ **АНГАРЫ**

Зернохранилища, Овощехранилища

Крытые токи

Коровники, Свинарники

Навесы для техники

Срок строительства - 30 дней!

Ангар площадью 1000м² (20x50)
вмещает в себя 2000 тонн зерна

Цена ангара от 2500 рублей за м²
Цена навеса от 2200 рублей за м²

Строительство "под урожай"
Рассрочка



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

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

<http://agro-teh.su>

СЕМЕНА

СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КУЛЬТУР



торговый дом
АВЕРС



ЗВОНИ!

8(86153) 5-77-92

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, СТ. СТАРОМИНСКАЯ, УЛ. ТОЛСТОГО, 2

Лигногумат и зернобобовые: высокие урожаи – это просто!



В сельском хозяйстве не бывает второстепенных элементов технологии. И доказательством тому служат гуминовые препараты. Они не занимают ведущих позиций в структуре затрат и не требуют использования специальной техники. Однако позволяют получать реальную экономическую отдачу. Яркий представитель данной группы – препарат Лигногумат, заручившийся доверием учёных и аграриев из разных уголков нашей страны. Доступная цена, высокая эффективность и способность улучшать физико-химическое состояние почв делает его одним из лидеров на рынке гуматов.

Культур много, препарат один

Лигногумат – не новинка, а хорошо известный продукт. Он используется как для обработки семян, так и при проведении некорневых подкормок сельскохозяйственных культур. В том числе представителей зернобобовой группы: сои, гороха, фасоли, нута, люпина.

Как показывает практика, использование Лигногумата повышает всхожесть семян, способствует развитию крепкой корневой системы и мощного симбиотического аппарата, повышает иммунитет растений и их устойчивость к стрессам. Кроме того, обработки гуминовым препаратом повышают усвоение растениями минеральных удобрений.

А теперь попробуем разобраться, за счёт чего это происходит.

Лигногумат – это препарат «три в одном». Высокоактивный стимулятор роста, иммуномодулятор и антистрессант. В его составе – гуминовые и фульвовые кислоты, а также минеральные вещества в хелатной (то есть доступной для растений) форме.

В основе Лигногумата лежит продукт переработки древесины. Таким образом, его можно отнести к экологически чистым препаратам и использовать без вреда для окружающей среды.

Цифры говорят за себя

Опыты по влиянию Лигногумата на урожайность зернобобовых культур в разные годы закладывали в ряде российских научно-исследовательских учреждений. Мы не будем подробно расписывать каждую из работ. Остановимся на голых фактах, тем более что они наглядней всего демонстрируют эффективность Лигногумата.

Начнем с сои, которую давно окрестили «культурой будущего». Итак, опыты проводили в Воронежском НИИ сельского хозяйства. Уборка расставила всё по своим местам. Так, на эталонном варианте урожайность едва превысила 12 ц/га. Зато прибавка на опытном поле, где использовали Лигногумат, составила 3 ц/га и достигла отметки в 15,1 ц/га.

Кроме того, учёные изучили ещё один фактор эффективности гуминовых удобрений: массу и количество клубеньков на одном растении сои. На контроле данные показатели составили 0,3 г и 7,4 шт. соответственно. Другое дело – посеи, обработанные Лигногуматом. И масса, и количество клубеньков выросли до 0,7 г и 12 шт. соответственно.

Очередной объект исследования – горох. Даже «соевая мода» не мешает этой культуре завоевывать новые посевные площади в разных уголках страны. А всё потому, что у гороха – отличный экспортный потенциал. В 2010 году Россия почти догнала по урожаю Канаду – признанного мирового «горохового лидера». После этого отечественные бобы стали всё активней импортироваться другими странами.

Но вернёмся к нашим опытам. Исследования проводились на базе Всероссийского НИИ зернобобовых культур (Орловская область). Здесь Лигногумат использовали при обработке семян, а также в качестве некорневых подкормок гороха (два раза за вегетацию).

Результаты уборки вновь ока-

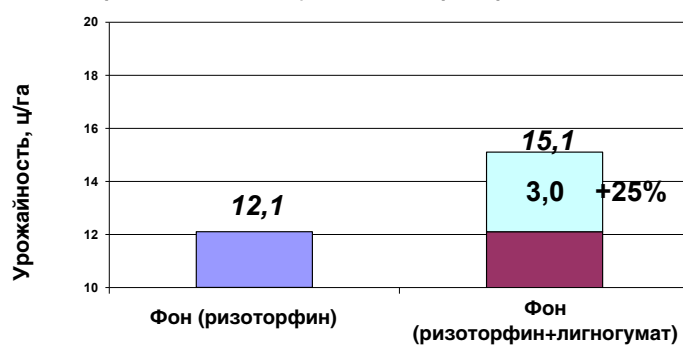
зались в пользу Лигногумата. Если на контрольном участке урожайность составила 20,6 ц/га, то опытные посеи дали 23 ц/га. Таким образом, прибавка достигла 12% – достойный показатель, свидетельствующий об эффективности препарата.

Ещё одним драйвером увеличения объёма зернобобовых является нут. Последние годы аграрии, работающие в ряде засушливых регионов России, проявляют к нему всё больший интерес. Но чтобы получить достойный урожай, необходима чёткая технология, которая включает использование гуминовых препаратов.

Соответствующие испытания прошли в Алтайском НИИ сельского хозяйства. Опыт подразумевал обработку семян нута препаратом Лигногумат (0,1 л/т), а также однократное внесение по листу (0,1 кг/га). Урожайность на контроле составила 12,6 ц/га, а использование Лигногумата привело к прибавке на 15% – до 14,5 ц/га.

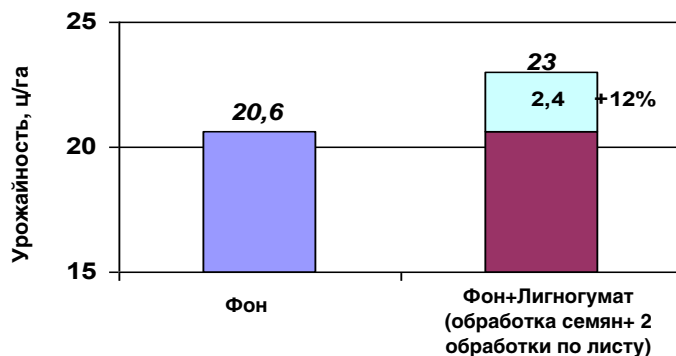
Следующая культура, которая заслуживает отдельного внимания. Речь идёт о люпине – сырье для производства высокобелковых кормов, а также великолепном сидерате. Это настоящий боец за плодородие почв, и мно-

Влияние Лигногумата на урожайность сои (Воронежский НИИСХ, Воронежская область), 2012 год. Сорт Воронежская 31



Масса и количество клубеньков на 1 растение: 0,3/0,7 г. и 7,4/12,0 шт.

Влияние Лигногумата на урожайность гороха (ВНИИ Зернобобовых культур, Орловская область), 2014 год. Сорт Фараон



гие дальновидные аграрии вводят его в севооборот. А в Брянской области расположен Всероссийский НИИ люпина, на базе которого в 2016 году были заложены опыты с применением Лигногумата.

В центре первого исследования оказались посеvy люпина белого. Всего одна предпосевная обработка семян Лигногуматом (0,1 кг/га) позволила увеличить урожайность на 11%. Так, на контроле она составляла 40,4 ц/га, а на опытном варианте достигла отметки в 45 ц/га.

Второй опыт касался возделывания люпина узколистного. Схема подразумевала обработку семян гуминовым удобрением (0,1 кг), а также трёхкратное использование по листу (0,1 кг/га).

Для начала – об урожайности. На контрольном поле она составила 20,5 ц/га. Зато на опытном участке выросла почти на 29% – до 26,4 ц/га. Кроме того, учёные определили накопление азота в тканях растений. Так вот, в варианте с применением Лигногумата данный показатель оказался выше на 10-15%.

И наконец, фасоль. Да, это довольно редкий «гость» в отечественных севооборотах, и возделывают её преимущественно на юге России и только в личных

подсобных хозяйствах. Однако у фасолеводства есть перспективы. Так, посевные площади, отведённые под эту культуру, уже перешагнули отметку в 4 тыс. га, а валовый сбор бобов поднялся до отметки 7 тыс. т. Впрочем, можно – и нужно! – работать куда с большими результатами.

С одной стороны, фасоль – культура довольно неприхотливая. Но, чтобы получать высокую экономическую отдачу, необходимо работать над технологиями и урожайностью. В том числе применять гуминовые препараты.

Опыты по использованию Лигногумата на этой культуре были заложены в Италии. Двукратное внесение по листу позволило увеличить её урожайность с 32 до 37 ц/га. Логично, что предпосевная обработка семян будет способствовать формированию ещё большей прибавки. А затраты, как показывает практика, при этом мизерные.

Есть куда расти

Прошлый, 2016 год ООН объявила Международным годом зернобобовых культур. Так представители Генеральной Ассамблеи хотели подчеркнуть важность в рационе современного человека белка растительного происхождения. Действи-

тельно, в мировом земледелии зернобобовая группа занимает около 13% посевов всех зерновых культур. В России же их доля в структуре севооборота существенно ниже. Однако бороться за высокие урожаи зернобобовых можно не только за счет расширения посевных пло-

щадей (экстенсивный путь), но и применяя интенсивные технологии. В том числе используя в работе высокоэффективный гуминовый препарат.

Лигногумат и зернобобовые: высокие урожаи – это просто!

ООО «ЛИГНОГУМАТ», + 7 (812) 600-46-01

Краснодарский край

ИП Кононов Н.П., тел.: 8 (861) 257-76-00, моб. тел.: 8 (919) 187-11-62
ИП Луценко С.В., тел.: 8 (861) 244-34-99, моб. тел.: 8 (918) 991-84-00

Ставропольский край

ООО «АГРО-Н», тел.: 8 (8652) 56-17-78, моб. тел.: 8 (962) 413-72-72
ООО «ФЭС-Агро», моб. тел.: 8 (962) 446-01-10
ИП Омельченко А.И., моб. тел.: 8 (928) 374-73-80
ИП Мирошников А.А., моб. тел.: 8 (918) 869-13-50

Ростовская область

ООО «УралДонАгроСервис», тел.: 8 (8632) 40-78-69
ИП Чаусов А.Н., моб. тел.: 8 (928) 174 27 53
ООО «Агрокультура», моб. тел.: 8 (919) 885-50-00

Волгоградская область

ООО «АГРО-Департамент», тел.: (8442) 36-94-03, моб. тел.: 8 (961) 087-57-75

ООО «АгроПромЮг», тел.: (8443) 25-25-35, 25-09-32

ООО «Агронова», тел.: (8442) 43-10-09, 8 (961) 086-60-40

СОУРС, тел.: (8442) 22-34-08

Астраханская область

ИП Перова Е.Г. «Дачный Мир», тел.: (8512) 47-59-81

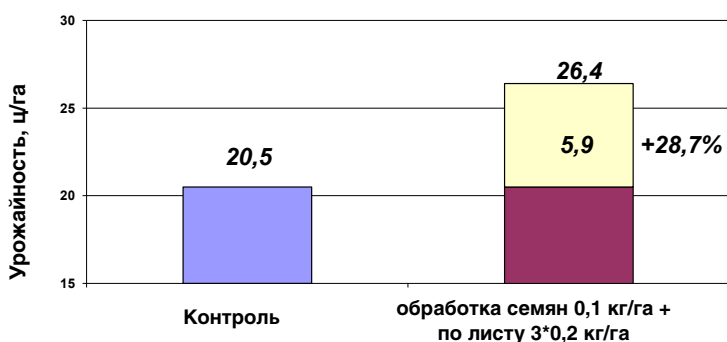
Воронежская область

ЗАО «Павловская МТС», тел.: 8 (473) 233-13-13 доб. 134
ООО «АгроГумат», тел.: (4732) 32-32-80, моб. тел.: 8-920-225-44-97

Крым

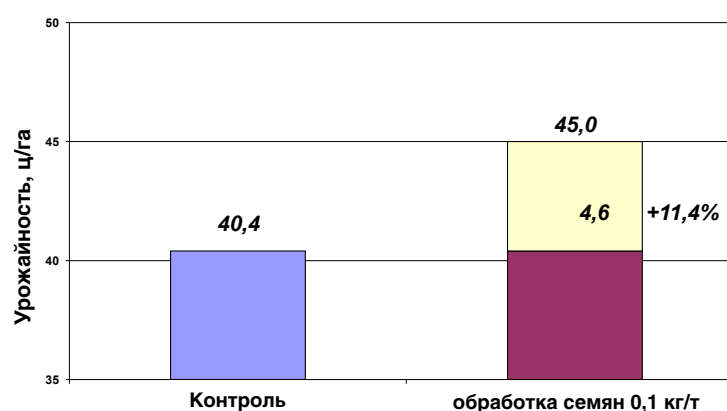
ООО «Агроинтеграция», тел.: 8 (978) 833-31-77, 8 (978) 833-32-77
ИП Лисоматко Т.Н., тел.: 8 (978) 707-49-58

Влияние Лигногумата на урожайность люпина узколистного (ВНИИ Люпина, Брянская область), 2016 год. Сорт Смена

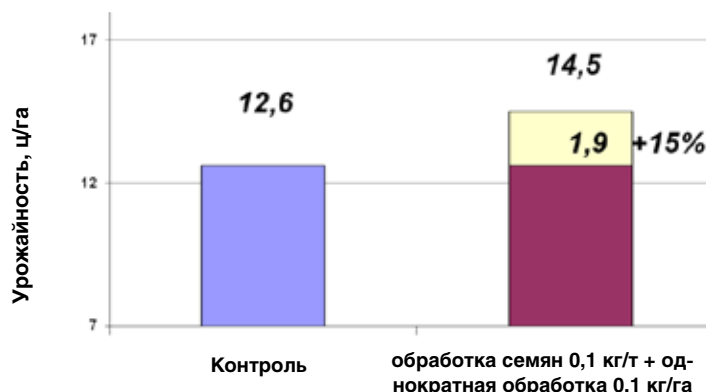


Накопление азота в тканях растений выше на 10-15%.

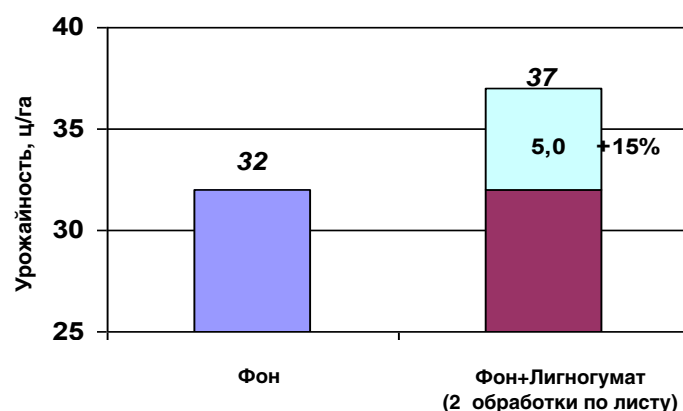
Влияние Лигногумата на урожайность люпина белого (ВНИИ Люпина, Брянская область), 2016 год. Сорт Дега



Влияние Лигногумата на урожайность нута (Алтайский НИИСХ, Алтайский край), 2012 год. Сорт Алтайский



Влияние Лигногумата на урожайность фасоли (Италия), 2013 год.





НАУЧНО-ВИДЕО-РЕКЛАМНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

БАШИНКОМ

Антистрессовое Высокоурожайное Земледелие



АВЗ



69 золотых медалей и 200 дипломов международных и всероссийских выставок.

ФИТОСПОРИН®

МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЙ ФУНГИЦИД ПРОЛОНГИРОВАННОГО ДЕЙСТВИЯ

ДЕЙСТВУЮЩИЕ ВЕЩЕСТВА: живые споровые бактериальные культуры
Bacillus Subtilis штаммы 26 D, 1 K, 11 B, 12 B

Эффективно борется с грибными и бактериальными заболеваниями. Защищает растения в течение всего периода вегетации и при хранении урожая.

Продукты жизнедеятельности бактерий *B.Subtilis* штаммов 26 D, 1 K, 11 B, 12 B подавляют болезни как внутри растений, так и в прикорневой зоне и надземной части.

ФИТОСПОРИН-М ЗАЩИЩАЕТ:



■ ЗЕРНОВЫЕ И ЗЕРНОБОБОВЫЕ:

- фузариозные и гельминтоспориозные и корневые гнили, плесневение и гниль семян, снежная плесень, мучнистая роса, бурая ржавчина и др.

■ ПОДСОЛНЕЧНИК:

- белая, серая гнили, ржавчина, ложная мучнистая роса и др.

■ КУКУРУЗА:

- фузариозная гниль, бактериоз, пузырчатая головня, корневые и стеблевые гнили, ржавчина, антракноз.

■ ОВОЩНЫЕ КУЛЬТУРЫ:

- черная ножка, полегание, корневые гнили, фузариоз, бактериальный рак, мягкая гниль овощных культур, корневые гнили, фузариозное увядание и др.

■ КАРТОФЕЛЬ:

- ризоктониоз, увядание, фитофтороз, сухая, мокрая гнили, альтернариоз, фитофтороз, сухая и мокрая гнили, парша, фитофтороз клубней и др.

Официальный дистрибьютор: ООО «Агрокультура»,
г. Ростов-на-Дону, ул. Портовая, 543, оф. 305. (863) 298-90-02, 8-919-88-55-000

КОМПАНИЯ
КС САРМАТ

- ✓ **Производство
почвообрабатывающей
техники**
- ✓ **Запасные части**

Мотыга ротационная
МРН-6,3С, МРН-8,6СК

Подвеска КШУ 17.000
(стойка S-образная)

Культиватор
комбинированный
прицепной КПК-4СУ; КПК-6СК;
КПК-8С для сплошной
обработки почвы

Культиватор
растениепитатель УСМК 5.4В

Борона зубовая
БЗС-1У-01

Культиватор навесной
для высокостебельных
культур КРН-2,8С; -4,2С;
-5,6В; -8,4С; -11,2С

г. Ростов-на-Дону, ул. Орская, 17, тел./факс: (863) 242-42-31, 242-42-61
e-mail: skmk@sarmat-komp.ru www.sarmat-komp.ru



26-я МЕЖДУНАРОДНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ
ВЫСТАВКА-ЯРМАКА

АГРОРУСЬ

ВЫСТАВКА | 22.08 – 25.08.2017
ПАВИЛЬОНЫ F, G

ЯРМАКА | 19.08 – 27.08.2017
РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ
ОТКРЫТАЯ ПЛОЩАДЬ КОМПЛЕКСА



E

КОНГРЕССНО-ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
ЭКСПОФОРУМ
ПЕТЕРБУРГСКОЕ ШОССЕ, 64/1

0+

ОРГАНИЗАТОР
EXPOFORUM

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
МЕДИАПАРТНЕР
САМАТ ПЕТЕРБУРГ



www.agrorus.expoforum.ru
тел. +7 (812) 240 40 40
доб. 2231, 2234, 2235, 2188, 2281
farmer@expoforum.ru

XVIII Международный зерновой раунд
«Рынок зерна – вчера,
сегодня, завтра»

06 – 09 июня 2017 года
г. Геленджик



РОССИЙСКИЙ
ЗЕРНОВОЙ СОЮЗ

XVIII International Grain Round
‘Grain market – yesterday,
today, tomorrow’
Russia, Gelendzhik, June 6-9, 2017

СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ



ЗВОНИ!

8(861 53) 5-77-92

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, СТ. СТАРОМИНСКАЯ, УЛ. ТОЛСТОГО, 2

Эффективная и доступная техника от производителя



ОП-22, 2000/2500/3000л. 22/24/28м.



ОП-18, 2000/2500 л., 18 м.



ОН-12, 800л. 12/15м.



МВУ 600/1100 кг AMAZONKA



САДОВЫЙ ОПРЫСКИВАТЕЛЬ 330, 600Л



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



ВОРОШИТЕЛЬ СЕНА ВСН-3.7, 3.7 м



БОРОНЫ



АГРОНАВИГАТОР / З/ЧАСТИ К СЕЛЬХОЗТЕХНИКЕ

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

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

<http://agro-teh.su>

ЛИГНОГУМАТ

Эффективное средство для подкормки всех типов растений, предпосевной обработки семян и корнеплодов, гуминовая добавка к минеральным удобрениям.

АЛЬБИТ

Первый антидот биологического происхождения
Повышает урожай, качество, засухоустойчивость, перезимовку, защищает от болезней, снимает стресс, сокращает расход удобрений и пестицидов.

МЕЛАФЕН

Регулятор роста растений нового поколения
высокая эффективность и широта действия при чрезвычайно низких применяемых концентрациях.

МЕГАМИКС

высокоэффективное жидкое удобрение
позволяет компенсировать безвозвратные потери микроэлементов, выносимых из почвы растениями, повысить холодо- и засухоустойчивость растений, повышает качество и товарный вид продукции.

ФИТОСПОРИН-М

Универсальный микробиологический биофунгицид
подавляет продуктами своей жизнедеятельности размножение многих грибных и бактериальных патогенов растений, обладает свойством повышения иммунитета и стимуляции роста растений.

БОРОГУМ

обеспечивает мощное развитие корневой системы и надземной части растений. Обладает комплексом дополнительных свойств – защитных, фунгицидных, антистрессовых и иммуностимулирующих.

БИОНЕКС-КЕМИ

Водорастворимое биоактивированное удобрение, без хлора, с полным набором макро- и микроэлементов в полимерно хелатной форме, с защитными свойствами от болезней растений.

БИОЛИПОСТИМ

Биоприлипатель
Водный раствор липкогенной композиции полисахаридов растительного и микробиологического происхождения.

Группа компаний ГУМАТ / ИП КОНОНОВ

Краснодарский край 8 (861) 257-76-00, 8 (988) 24-33-016, 8 (918) 474-48-19
Ставропольский край 8 (8652) 455-069, 8 (918) 474-48-19, 8 (928) 268-06-94
Ростовская область 8 (863) 226-32-28, 8 (988) 24-33-016, 8 (918) 474-48-19
Воронежская/Белгородская область 8 (919) 187-11-62, 8 (918) 474-48-19

www.rushumate.ru



23-26 мая
2017 года

«Золотая Нива» –

крупнейшая в России международная агропромышленная выставка с полевой демонстрацией техники и технологий.

- ✦ **Собственное выставочное поле** общая площадь 60 га
- ✦ **Большая посетительская аудитория** 23 000 посетителей-специалистов (в 2016 году)
- ✦ **Широкая география участников** 348 компаний из 30 регионов России и 18 стран мира
- ✦ **Поддержка федеральных и региональных властей** входит в Реестр выставок и ярмарок, проводимых Минсельхозом РФ, проводится при поддержке Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, Администрации Усть-Лабинского района
- ✦ **«День поля «Золотая Нива»** крупнейшая полномасштабная полевая демонстрация техники.
- ✦ **«Индивидуальные показы»** единственная в России демонстрация техники в формате «Индивидуальный показ»



Животноводство



Растениеводство



Торговый центр сельхозтехники



Партнеры выставки



Генеральные информационные партнеры



Краснодарский край, Усть-Лабинский район, ст. Воронежская
 +7 (918) 456-11-12 Юлия, niva-expo3@mail.ru; +7 (918) 218-01-27 Светлана, niva-expo1@yandex.ru;
 +7 (86135) 4-09-09, niva-expo2@mail.ru, www.niva-expo.ru



РАЗУМНЫЙ БАЛАНС МЕЖДУ ЗАТРАТАМИ И ПРИБЫЛЬЮ



ПРОСТО. РАСТЕМ. ВМЕСТЕ.



ЗАМИР® , ЭВМ — комбинированный фунгицид с защитным и лечебным действием против основных листостебельных и колосовых инфекций зерновых культур

ЗАМИР® , ЭВМ высокоэффективен против фузариоза колоса.

ЗАМИР® , ЭВМ отличают гибкие нормы расхода и сроки применения.

Быстродействие проникает в растение в течение 1-2 часов с момента обработки.

ADAMA



Конец играм в прятки

Двунаправленный системный
контроль насекомых

МОВЕНТО[®]
ЭНЕРДЖИ

- Уникальный механизм действия
- Широкий спектр действия по сосущим и грызущим вредителям
- Двойное системное распределение
- Проникает в труднодоступные части растений
- Продолжительное действие – до 30 дней
- Контроль устойчивых популяций вредителей
- Отвечает требованиям пищевой безопасности