

Высокоурожайные сорта и гибриды рапса



ОЗИМЫЙ РАПС

- Джампер F1
- Финесса F1
- Мерано F1
- Геркулес F1
- Вектра F1



Урожай начинается с семян



Oilseeds
by Bayer CropScience

www.bayercropscience.ru



ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

ЕВРОСИБАГРО
EUROSIBAGRO

МЫ ПРЕВОСХОДИМ СТАНДАРТЫ,
ЧТОБЫ ДАТЬ ВАМ БОЛЬШЕ



РЕШЕТА УВР

УНИВЕРСАЛЬНЫЕ, ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕТА

На все модели зернокомбайнов Российского и импортного производства

ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РЕШЕТ УВР:

- Сокращаются:
 - сроки уборки (в полтора - два раза)
 - потери урожая
 - затраты на ГСМ (снижение расхода топлива до 25%)
- Получаем более чистое и менее травмированное бункерное зерно, которое не требует подработки
- Всхожесть зерна, убранного с использованием УВР до 30% выше, чем со штатными решетками

стр. 8-9

644018, г. Омск, ул. 5-я Корная, 65-а,
Тел.: +7 (3812) 51-88-58, 58-08-22, 58-08-14
www.evrosibagro.com evrosibagro@gmail.com





ЗАВОД «ТЕХМАШ»

ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА



FKLO

BELLOTA

Your best help

OFAS

МОДЕЛИ ПРОДУКЦИИ

ДИСКОВЫЙ
МУЛЬЧИРОВЩИК ДМ «НОРС»



БОРОНА ДИСКОВАЯ
ДВУХ И ЧЕТЫРЕХРАДНАЯ
БДУ «БАЛЬОР»



ПЛУГ БИНАРНО-ПЕШЕШНЫЙ БПП



КУЛЬТИВАТОР
КПО «ЯРОВИТ»



АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ВЕСЫ



БОРОНА
МОТЫГА РОТАЦИОННАЯ БМР



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



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

РЕКЛАМА

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!

AGRATOR Широкозахватные посевные комплексы



AGRATOR Пневматические посевные комплексы



AGRATOR-M Механические посевные комплексы



COMBIDISK Комбинированный посевной комплекс



AGRATOR DISK Дисковый посевной комплекс



AGRATOR-DK Дискокультиваторные посевные комплексы



DISKOMASTER Дисковый агрегат



COMBIMASTER Комбинированный дискокультиватор



ISON-8520 Прицеп



8 (85556) 2-39-08 8 (85556) 2-43-56

8 (85556) 2-43-59 8 (85556) 2-35-40

Производственная компания «ПК Агромастер»

423970, РТ, Муслимовский р-н, пос. Муслимово, ул.Тукая, 33 а.



WWW.PK-AGROMASTER.RU E-mail: agromaster@mail.ru Поставщик ОАО «РОСАГРОЛИЗИНГ»

КОМПАНИЯ
КС САРМАТ

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



Культиватор КПС-4С; КПС-5С



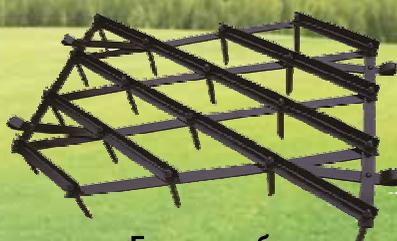
Подвеска КШУ 17.000
(стойка S-образная)



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



Культиватор
растениепитатель УСКМ 5.4В



Борона зубовая
средняя БЗС-1СУ



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

Joker HD

новая борона с дисками
большого диаметра



- / Тяжелая борона с дисками большого диаметра – Ø 62 см
- / Глубина обработки до 20 см с возможностью интенсивного перемешивания большого количества длинностебельных пожнивных остатков
- / Не забивается

- / Компактная и маневренная благодаря расположению шасси в центре рамной конструкции
- / Стабильная мощная рама соответствует высоким нагрузкам при глубокой обработке почвы
- / Коток RollPack Packer для оптимального прикатывания

ООО „ХОРШ Русь“
Липецкая обл., Чаплыгинский район, п.Рошинский 399921
Тел.: + 7 474 75 2 53 40 - Факс: + 7 474 75 2 53 41
E-mail: horsch.rus@horsch.com

www.horsch.com

30 HORSCH
1984-2014

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Отмашка на экспорт.....10

Обзор зернового рынка

АГРОБИЗНЕС И ВЛАСТЬ

Кто везёт и кто едет.....12

Репортаж с первой встречи врио губернатора Кубани с аграриями региона

РАСТЕНИЕВОДСТВО

Как по струнке.....14

Спутниковая навигация — надёжный способ оптимизации затрат земледельца

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Новая система контроля НДС уже заработала.....16

Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Есть пастбища — нужен скот.....22

Репортаж из КФХ, которое выращивает мясное поголовье КРС

КООПЕРАЦИЯ

Поднять слабых до уровня сильных.....24

Стенограмма выездного заседания Клуба агрознако-в, обсудившего опыт работы снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов юга России

АВТОМИР

Обменяй «пирожок» на «Газель».....34

Прайс-листы включили обратный отсчёт

КРЕСТЬЯНОВЕДЕНИЕ

«Почва — четвёртое царство природы».....36

Так считал основатель российского почвоведения Василий Докучаев

ОХОТА И РЫБАЛКА

Пернатый трофей Марселя.....38

История о том, как привлекали инвесторов

С космической точностью

Космические технологии добрались до пашни. Приборы спутниковой навигации на наших тракторах и комбайнах вот-вот станут такой же привычной необходимостью, как компьютер на столе или сотовый телефон в кармане. Как и гаджеты, эти приборы можно использовать по-разному: в интересах дела, или для развлечения, или для поддержания «имиджа».

Между тем космические достижения, поставленные на службу агробизнеса, способны совершить революцию в сельском хозяйстве. В предлагаемой вашему вниманию публикации «Даже в тумане — как по струнке» (с. 14) мы на примере кубанского КФХ «Оскар» попытались показать завораживающие возможности спутниковой навигации для прогресса в земледелии.

Речь прежде всего об оптимизации затрат — пожалуй, самой уязвимой позиции отечественного сельского хозяйства. В последние годы мы заметно продвинулись в повышении урожайности большинства культур. Намолоты пшеницы на наших южных чернозёмах приближаются к европейским стандартам. А вот цену этих урожаев многие аграрии не умеют и не хотят подсчитать. А её нужно не только знать, но и находить пути снижения затрат.

Без преувеличения фантастические возможности для этого как раз и открывает спутниковая навигация. Где требовалось четыре трактора, можно управляться двумя. Где выполняли сложные задачи только при свете дня, можно работать без оглядки на время суток, на пыль и туман. Где делали двухметровые перекрытия, страшась от огрехов, можно сеять встык, культивировать на хорошей скорости, прикатывать посев без долгого поиска предыдущего следа и т. д. Буквально на каждой операции, от боронования до внесения удобрений, пошло снижение затрат за счёт исключения двойной работы, перерасхода семян и ГСМ, потерь времени.

Что касается труда механизаторов, то и он утратил былую напряжённость и нервозность, стал более интеллектуальным и менее утомительным.

Всё это даёт «космическим первопроходцам» важные конкурентные преимущества перед соседями. С помощью спутников они строят рациональный бизнес, уже сегодня позволяющий получать высокую прибыль с гектара, а значит, иметь условия для стремительного развития.

А впереди ещё более заманчивые перспективы. Спутниковый мониторинг уже открывает возможности управлять урожайностью на конкретном поле, по состоянию биомассы определяя потребности растения в элементах питания на данный момент, в защите от вредителей и болезней. На очереди и вовсе ювелирная работа: подкормка разными элементами питания различных участков одного и того же поля — в зависимости от потребности конкретного клочка земли.

Пока к таким переменах готовы немногие аграрии. Да и острая необходимость в применении высоких технологий есть не у всех. Обилие непаханных полей в нашей стране сохраняет выгоды экстенсивного развития. Но в наших южных краях, где возможности роста вширь давно исчерпаны, тема эффективного использования сельхозугодий уже встала во весь рост. И без космических технологий тут явно не обойтись.

Николай ГРИТЧИН

Как подать объявление в журнале «Деловой крестьянин»

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

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

Главный редактор Н.В. Гритчин
Учредитель-издатель: ЗАО «ИД «Крестьянин»
Зарегистрирован в Министерстве РФ по печати. Рег. номер ПП № 77—12227.
Адрес для писем: Ростов-на-Дону, 344000, ул. Города Волос, 6,
тел.: (863) 282-83-13, www.kr-news.ru E-mail: dk@krestianin.ru
Отпечатано в типографии ИП Истратов С. В. (Lucky Pack), г. Ростов-на-Дону,
ул. Мечникова, 112.
Объём 11 печатных листов. Номер набран и сверстан в компьютерном центре «Крестьянин».
Номер подписан 29.05.2015 г., в 12.00. Заказ № Тираж 15 000 экз.
Общий тираж ИД «Крестьянин» — 100 080 экз.

16+

назначения



КОРОБКА

Андрей Николаевич назначен заместителем главы администрации (губернатора) Краснодарского края, министром сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности региона

Андрей Николаевич родился 19 января 1982 года в посёлке Агроном Динского района Краснодарского края. Окончил Кубанский государственный технологический университет по специальности «Технология хранения и переработки зерна». В 2007 году возглавил крестьянско-фермерское хозяйство «Коробка», которым и руководил до вступления в нынешнюю должность. За эти годы его КФХ превратилось в крупное многопрофильное хозяйство, в котором наряду с земледелием успешно занимались животноводством. «Верю в вас. Не подведете меня», — напутствовал Андрея Коробку врио губернатора Вениамин Кондратьев, назначивший фермера на высокую должность. Андрей Коробка женат, у него двое детей.

Жемчужная норка — надежда звероводов

Селекционеры ЗАО «Лесные ключи» Шпаковского района вывели необычную породу норок Жемчужная, названную так по цвету шерсти. Звероводы пророчат ей большое будущее на российских и международных конкурсах. А поклонники среди покупателей у жемчужной норки уже есть, сообщили в минсельхозе Ставрополя.

Звероводческое предприятие «Лесные ключи» с 1964 года занимается разведением американских пород норок. Шкурки этих зверей не раз становились чемпионами выставок, получали дипломы победителей на смотрах-конкурсах «Пушнина клеточного разведения», выставлялись на пушном аукционе в Хельсинки. А вы последние четыре года ставропольские звероводы занялись ещё и разведением племенных норок датской селекции для улучшения генетического потенциала местных пород. Мех этих зверьков имеет хороший размер, богатый цвет, низкую высоту жёсткого остевого волоса. Именно такие шкурки пользуются повышенным спросом на международном рынке. Модный цвет сейчас — белый.

Всего в настоящее время в хозяйстве насчитывается 23324 головы племенных норок, в том числе 20020 самок. Звери эти достаточно плодовитые, приносят до девяти щенят. А ещё норки — трепетные, заботливые и самоотверженные матери. Если по каким-то причинам у особи пропало молоко, она может дать детенышам себя съесть. Звероводы, конечно, не допускают таких случаев и в подобных ситуациях подкладывают маленьких но-

рок другим мамашам. Несмотря на «пушистый» и доброжелательный вид, норки очень опасны. Звероводы работают с ними только в толстых перчатках, а иначе зверьки могут покусать, поскольку являются прирождёнными хищниками. Им даже пищу накладывают поверх клетки, чтобы норка могла её как бы схватить.

В прошлом году хозяйство сработало с рентабельностью в 27 %, это один из лучших результатов в его истории.



«Винодельня Ведерниковъ» отошла к «Абрау-Дюрсо»

Компания «Абрау-Дюрсо» приобрела 51% акций ростовского предприятия «Винодельня Ведерниковъ», сообщили в администрации Краснодарского края.

По словам председателя совета директоров группы «Абрау-Дюрсо» Павла Титова, это позволит расширить производство и предложить рынку новые бренды.

— Это наша первая сделка на территории РФ с покупкой готового бизнеса, площадки с устоявшимся коллективом. Понятно, что в текущей ситуации нам выгоднее покупать готовые активы. Строить новые винодельни и приобретать оборудование в иностранной валюте сегодня просто невыгодно, — рассказал Павел Титов.

«Винодельня Ведерниковъ» — это «Донвинпром», «Миллеровский винзавод» и виноградарское хозяйство «Ведерники», расположенное на правом берегу реки Дон. Объём продаж «Винодельни Ведерниковъ» в 2014 году составил 934 тыс. бутылок вина, производство винограда — 744 тонны. Сейчас площадь виноградников составляет 150 га, также винодельне принадлежит порядка 1 тыс. га виноградопригодных земель.

Что касается продукции компании, то сам бренд «Ведерниковъ» относится к премиальному сегменту «тихий» вин и не раз завоевывал высокие награды на престижных российских и международных конкурсах.

Винный дом «Абрау-Дюрсо», расположенный на территории одноименного кубанского посёлка, был основан в 1870 году и сейчас входит в тройку крупнейших производителей игристых вин России. Виноградники предприятия — это более 2 тыс. га. Объёмы производства благородных напитков по классической технологии шампанизации составляют в среднем 1,5 млн бутылок в год.

Лён и сафлор теснят подсолнечник

Особенностью нынешней весенней посевной в Волгоградской области стало значительное расширение площадей под такими техническими культурами, как лён и сафлор. Если в 2014 году доля масличного льна составляла 48,3 тыс. га, сообщили в комитете сельского хозяйства региона, то те-

перь под него отведено 95,9 тыс. га. Площади под сафлором выросли с 26,4 тыс. га до 76,3 тыс. га. Эти культуры «наступают на пятки» подсолнечнику, который пока опережает их, занимая 223,2 тыс. га. Но конкуренция явно усиливается. Ставку на лён и сафлор местные аграрии объясняют неприхотливостью и засухоустойчивостью этих культур по сравнению с подсолнечником, а также привлекательной ценой на рынке.



Килограмм овечьей шерсти за 684 рубля

В рамках прошедшей с 18 по 22 мая в г. Элисте 17-й Российской выставки племенных овец были проведены торги по продаже шерсти. Феноменальную оценку получило сырьё, предложенное селекционно-генетическим центром СПК «Племзавод Вторая Пятилетка» Ипатовского района Ставрополя, сообщили в Национальном союзе овцеводов. Кипа мериносовой шерсти 70-го качества была выставлена хозяйством на продажу за 24 тыс. рублей. В результате состоявшихся торгов её цена выросла до 65 тыс. рублей, то есть до 684 рублей за 1 килограмм!

Как обычно, выставка стала местом встречи производителей шерсти с переработчиками. Представители Брянского камвольного комбината, Троицкой камвольной фабрики, Черкесского предприятия «Квест-А», изготовители из Китая, Казахстана выставили здесь новую политику взаимоотношений с овощеводами.

В выставке приняли участие 76 сельхозпредприятий из 11 субъектов РФ, представивших 20 пород овец, в том числе: советский, маньчжский и джалгинский мериносы, тексель, ставропольскую, грозненскую, волгоградскую, сальскую, дагестанскую горную, северокавказскую мясо-шёрстную, советскую мясо-шёрстную, южную мясную, каракульскую, калмыцкую, карачаевскую, куйбышевскую, лезгинскую, тушинскую, андийскую, эдильбаевскую породы овец и коз зааненской породы.

Победителем выставки признан СПК колхоз-племзавод «Маньч» Апанасенковского района Ставропольского края. Хозяйству вручены диплом I степени, кубок, лента победителя и автомобиль Нива ВА3-2141. Приз главы Республики Калмыкия Алексея Орлова за внедрение инновационных технологий в овцеводстве — автомобиль Lada Granta 21096 — присуждён СПК племенному заводу «Первомайский» Черноземельского района Республики Калмыкия.

Главы Ставропольского края и Волгоградской области учредили свои призы лучшим племенным заводам регионов. Ключи от автомобилей получили руководители колхоза-племзавода им. Ленина Арзгирского района Ставропольского края и СПК племзавода «Ромашковский» Палласовского района Волгоградской области.

Патентованные решёта УВР:

сокращают потери зерна в разы, увеличивают производительность комбайна (расход ГСМ и сроки уборки) выход зерна не требующий первичной подработки.



Леонид Александрович КЛАУЗЕР, руководитель компании-производителя, автор изделия и технологии настройки комбайна, однажды предложил недоверчивому руководителю хозяйства: «Берите решёта бесплатно, а все сэкономленные деньги – мои!» Исход спора решили первые дни уборки, которые показали ежедневную экономическую эффективность в 40 тысяч рублей от одного комбайна из 10.

ется. У решёт высокая степень самоочистки, в связи с этим легче убирать сырую, влажную массу. Конструкция решёт защищена двумя патентами и позволяет устанавливать их на любые типы комбайнов.

Решёта УВР одновременно решают три проблемы:

1. Увеличивают производительность комбайна.

Теперь скорость комбайна в поле ограничивают только возможности режущего аппарата. Это позволяет обычную скорость при уборке в 4-5 км/ч увеличить до 8-12 км/ч. Если при этой скорости потери не растут, так зачем тормозить машину? Таким образом значительно сокращаются сроки уборки и экономится горючее.

2. Сокращают потери зерна.

У большинства комбайнов потери зерна на одном гектаре составляют несколько центнеров, а у некоторых достигают и 4 центнеров. При правильной настройке решёт УВР потери снижаются до 30-50 кг на гектар.

3. Растёт качество убранный зерна.

Зерно, попадающее в бункер, значительно чище, чем при обычной уборке, и это позволяет исключить первичную подработку зерна. Зерно можно прямо с поля везти на элеватор.

Ещё одним, четвёртым положительным фактором является то, что зёрна на решётах УВР меньше бьются, избегают микротрещин, поэтому имеют более высокую всхожесть.

Для наиболее эффективной работы комбайна с решётами УВР требуется отличная от штатных настройка. Леонид Клаузер легко по телефону, в режиме онлайн проводит с помощью механизатора настройку комбайна за 30-40 минут.

Кроме этого компания обеспечивает покупателей решёт сопровождением и в любой нештатной ситуации готова прийти на помощь. В поддержку клиентов издана книга с рекомендациями по сокращению потерь, красочный буклет –

Уникальные решёта компании «Евросибагро» устанавливаются на любые типы комбайнов (как отечественных, так и зарубежных производителей) и окупаются в первые дни эксплуатации. Их достоинства оценили не только российские аграрии – первая партия решёт отправлена в Канаду.

Эффективность для современного агрария – краеугольный камень производства. Любая возможность снизить потери, «сэкономить копейку» рассматривается самым серьёзным образом. Потери зерна при уборке – большая проблема, крупные хозяйства оставляют в поле буквально миллионы. Эту ситуацию можно изменить. Более того, наряду с сокращением потерь можно получить более чистое зерно в бункере, затратив на это меньше ГСМ, чем обычно. «Что за фантастика?» – скажете вы. Нет, вполне реальные достижения, опробованные много раз хозяйствами на различных типах комбайнов и в самых разных регионах страны.

Большие потери урожая происходят на стадии очистки зерна. Именно этот процесс является «слабым звеном» комбайнов, а происходит это из-за несовершенства конструкции решёт. Штатные решёта обладают малой пропускной способностью из-за своих аэродинами-

ческих свойств, комбайнеру приходится уделять много времени на настройку комбайна, на очистку решёт, шнека от зелёной массы или влажной соломы. Заодно теряется драгоценное в страду время.

Чтобы уменьшить потери зерна, необходимо увеличить площадь очистки. Испытания показали, что у штатных решёт эффективно работает не вся поверхность, а лишь первые 400 мм. После продувания штатных решёт в аэродинамической камере выяснилось, что на входе поток воздуха имел скорость 17 м/с, а на выходе – 2-3 м/с. Компания «Евросибагро» разработала новую конструкцию гребёнки решета, которая позволила существенно улучшить аэродинамику: на входе скорость потока воздуха составляет около 20 м/с, а на выходе – 15-12 м/с. На юбках гребёнки были сделаны особые просечки, образующие воздушные каналы, а также соломотбойные пальцы. Так были созданы решёта УВР – универсальные и высокопроизводительные.

Решёта УВР благодаря лучшей аэродинамике обладают более высокой фазой полёта соломенной массы, масса более взвешенная, распушенная, а значит, зерно, обладающее большим удельным весом, спокойно падает вниз, просыпа-

инструкция по настройке и эксплуатации комбайна. Для контроля за потерями компания разработала простейшее оборудование, с помощью которого даже школьник может вести контроль потерь зерна при уборке вплоть до учёта раздробившихся зёрен, а также видеть недомолот и все ошибки в работе комбайна.

Популярность решёт УВР растёт год от года, объём продаж – на 10-15%. Точно так же расширяется география: если несколько лет назад компания «Евросибагро» предполагала ограничиться зоной Сибири и Урала, то сейчас решёта знает вся страна, решёта поставляются в Казахстан, более того, заключен контракт с крупной канадской фирмой, которая запланировала поставку решёт УВР в Канаду, США, Австралию, Новую Зеландию и на Африканский континент. Первая партия из 96 комплектов уже отгружена. Всего, начиная с 2007 года, реализовано порядка 2,5 тысячи комплектов УВР, при этом не было получено ни одного отрицательного отзыва, ни одной рекламации по вине производителя. Несмотря на это, конструкция решёт продолжает совершенствоваться.

Андрей Викторович Афанасьев, главный агроном ОАО «Октябрьское» (Волгоградская область):

– Решёта УВР приобрели осенью 2011 года сразу для всех «Донов» – 6 комплектов. Подошло время замены штатных решёт, мы знали о продукции «Евросибагро» только теоретически – на слово поверили Леониду Клаузеру. Осенью поздно убрали подсолнечник, там была сплошная каша и особой разницы не почувствовали. Зато когда в этом году приступили к уборке озимой пшеницы, то сразу почувствовали, что не ошиблись: улучшились два основных, на мой взгляд, показатели – сроки и качество уборки. Потери на поле сократились в 2-3 раза и составляют 20-30 кг на гектар. В нынешний засушливый год трудно оценить эффект, поскольку потери больше от жатки, чем от комбайна. Настройку сделали сами, пообщавшись по телефону с Клаузером. В целом, мы довольны работой решёт УВР.

Сергей Иванович Заковенко, директор БОУНПО «ПУ № 64» (Омская область)

– У нас работают старые комбайны «Кейс», и решёта УВР мы используем на них три года. Решёта показали себя с лучшей стороны, они позволяют даже на старых машинах получать качественное зерно и при этом увеличивать производительность техники. Решёта мы поставили не на все комбайны, поэтому сразу почувствовали выросшее качество уборки и эффективность. В бли-

жайшее время собираемся поставить УВР на все комбайны. Для нас это удобно ещё и тем, что производитель – местный, омский.

Андрей Владимирович Привалов, директор ОАО «Аржановское» (Волгоградская область):

– В прошлом году купили три комплекта для «Донов». Для нас не важна скорость комбайна, на старых комбайнах её ограничивает режущий аппарат, нас в большей степени интересует качество очистки. С решётами УВР качество зерна в бункере повысилось на 30-40%. Значительно сократились потери при уборке. Работой решёт я доволен.

Виктор Алексеевич Плетнёв, главный инженер – главный агроном, ЗАО «Тажённое» (Новосибирская область):

– Решёта требуют доработку технологии самого обмолота. УВР хороши тем, что у них другая аэродинамика, это решето работает на 100% объёма воздуха, поэтому его производительность выше, чем у штатного. Это позволяет увеличить скорость обмолота, скорость движения комбайна по полю. У нас скорость достигала 10-12 км/ч. Если говорить о потерях, то на штатных решётах мы теряли 2-4 ц/га, на УВР потери уменьшились до 30-60 кг/ц. За счёт повышения скорости обмолота возможно сокращение количества комбайнов на уборке. У нас убирают четыре «Енисея» относительно новые (возраст 7 лет), нагрузка на каждый комбайн составляет по 500 га. Мы уже три года обходимся этим минимальным парком. Отказов по решётам по вине производителей не было. Поэтому если будем приобретать комбайны, то оснастим их УВР.

Николай Александрович Губинский, директор:

– Решёта позволили увеличить дневную выработку комбайна до 30 га. Теперь мы убираем ту же площадь – 2,8-3 тыс га – быстрее, сроки уборки с 45 дней сократились до 30. Соответственно сократился расход горючего на уборку с 30 т до 22 т. Я считаю важными три фактора: потери, время уборки, расход ГСМ. Все три фактора решёта УВР сокращают, а их стоимость окупается в первый сезон эксплуатации. Применение нового оборудования помогло нам обходиться в поле минимумом машин, при этом работать с максимальной эффективностью.

Николай Яковлевич Ивченко, директор ООО «Кочковское» (Новосибирская область):

– Мы разом установили решёта УВР на 10 «Донов». Это происходило в прошлом году, в уборку. Как только выда-

лось ненастье, мы все комбайны оставили и поменяли решёта. Несмотря на то что некоторые комбайны имеют возраст 10 лет, у нас заметно увеличились и скорость уборки, и производительность. Замеры потерь показали, что если прежде мы теряли до 6% зерна, то теперь – не более 1,5%. Настройку комбайнов проводил у нас Владимир Дмитриевич Давиденко. Он прочитал комбайнерам лекцию, показал на практике, да еще раздал памятку. Качеством работы решёт УВР мы довольны, никаких нареканий нет.

Александр Николаевич Боярский, СПК «Колхоз «Гигант»» (Новосибирская область):

– В позапрошлом году мы получили коммерческое предложение от «Евросибагро», пообщались с представителями предприятия, решили попробовать. Настройку комбайнов проводил Леонид Клаузер, приехал, прочёл лекцию, показал. После этого производительность комбайнов увеличилась от 30% до 50%, было отмечено уменьшение отказов – настроенные комбайны работают без поломок. Потери зерна с 1,5-2 ц/га уменьшились в зависимости от комбайна до 20-60 кг/га. Заметно выросла чистота зерна. Экономия топлива составила 10%. Решёта мы приобрели на три «Дона», две «Нивы» и три «Енисея» – выбрали комбайны «посвежее». Остальные машины мы использовали на малоурожайных полях. Ещё в нынешнем году покупаем решёта для двух «Акросов» – переходим на более производительную технику. Тем не менее решёта УВР будем ставить обязательно. Перед тем как покупать решёта на «Акросы», я специально поинтересовался у главного инженера, оказалось, что ни одной поломки на УВР не было.

Анатолий Гаврилович Филатов, председатель колхоза «Серп и молот» (Самарская область):

– Решётами УВР мы в прошлом году оснастили четыре «Дона», причём до выработки ресурса штатных решёт, и не прогадали. Впечатление целиком положительное, потери зерна заметно сократились. Нравится то, что есть регулировки для разных культур. Мы очень благодарны Леониду Клаузеру за помощь и сотрудничество.

ВИЗИТКА КОМПАНИИ

ООО «ТПК Евросибагро»
644018, РФ, г. Омск,
ул. 5-я Кордная, 65а
8 (3812) 518-858, 580-814, 580-822
evrosibagro@gmail.com
http://www.evrosibagro.com

Рост после пошлин

На зерновом рынке России долгожданное оживление

В России завершается сев яровых культур. Несмотря на плохие погодные условия в начале весны, темпы сева удалось ускорить и в целом выйти на ранние прогнозные показатели.

Сею на 100 миллионов

По состоянию на последнюю декаду мая яровой сев в России был выполнен на площади 32,5 млн га, или 62,6% к прогнозу, сообщили в Минсельхозе РФ. Годом ранее на отчетную дату этот показатель составлял 35,2 млн га. Из посеянного яровые зерновые культуры разместились на площади более 19 млн га, или 61,3% к прогнозу (в 2014 г. — 21,8 млн га).

Краснодарский и Ставропольский края завершили сев, в Ростовской и Волгоградской областях было засеяно около 90% от запланированного. В целом по ЮФО и СКФО полевые работы проведены в научно обоснованные сроки.

С отставанием сеют яровые в Приволжье, Сибирском и Уральском федеральных округах, где погодные условия нынешнего года усложняют проведение посевной кампании. Правда, новый министр сельского хозяйства РФ Александр Ткачев, отчитываясь перед президентом о ходе весенних полевых работ, отметил, что «отставание по севу не критично». По его словам, ситуация с кредитованием сегодня примерно на уровне прошлого года, объем кредитов составляет порядка 70 млрд рублей.

— Учетная кредитная ставка с учетом субсидий — и федеральных, и региональных — не выше 7%. Это удобно, это нормально, и сельхозтоваропроизводители с удовольствием пользуются такими кредитами, которые позволяют достаточно успешно проводить данный объем работ, — доложил министр.

Он уверил президента: если финансирование будет в 2015 году на уровне 2014 года, то «мы в целом можем получить уже в этом году, рассчитываем обеспечить производство зерна порядка 100 миллионов тонн, сахарной свёклы — 37 миллионов тонн, подсолнечника — 9 миллионов тонн, картофеля — свыше 30 миллионов, овощей — 16».

Ситуация на полях регионов неоднородна. Например, Ростовская область планирует собрать 7,7 млн тонн зерна, или на 19% меньше, чем в рекордном 2014 году. По словам главы регионального минсельхозпрода Константина Рачаловского, уборку планируется завершить в 12 рабочих дней, исключая восточные районы, где она продлится 16 дней. Причиной является неравномерное распределение уборочной техники. Например, нагрузка на один условный комбайн в приазовской, южной и центральной орошаемых зонах составит от 140 до 200 га, а в восточных районах — от 290 до 315 га.

Как рассказал министр, посевная кампания этого года будет завершена в первой декаде июня, то есть немного позднее обычных сроков. Из-за дождей почва запаслась достаточной влагой, однако это повысило риск размножения вредителей и появления болезней у растений. Отметим, что затем погода на



Дону нормализовалась и установилось тепло — благоприятные условия для завершения сева с учетом ранее прошедших осадков. По словам гендиректора ЗАО «Красный Октябрь» Ростовской области Александра Шебалкова, все посевные работы в хозяйстве успешно завершены. Единственной сложностью он назвал финансовые затруднения и проблемы с реализацией зерна. Насчет урожайности руководитель не стал делать каких-либо прогнозов. В минувшем году она соответствовала среднестатистическому показателю, отметил он. Сейчас опасение вызывает угроза летней засухи. Впрочем, опрошенные «Деловым крестьянином» эксперты уверены, что прогноз Минсельхоза РФ в 100 млн тонн зерновых вполне реалистичен.

Кто продержался, тот заработает

В конце мая на юге России резко выросли отгрузки зерна на экспорт. В первую очередь — через порты Краснодарского края и Ростовской области. По словам участников рынка, причиной стала отмена экспортных пошлин на пшеницу во второй декаде мая.

Напомним, пошлина на экспорт действовала с 1 февраля по 13 мая текущего года и составляла 15% от таможенной стоимости плюс 7,5 евро (но не менее 35 евро за тонну). Её ввели для стабилизации цен на внутреннем рынке зерна. Произошло это после того, как в конце прошлого года резко выросла стоимость доллара и евро, и пшеница, продающаяся за рубеж за валюту, тоже подорожала.

— Эта тенденция началась ещё осенью прошлого года, когда в сентябре росла цена на зерно, прямо во время уборки — беспрецедентный случай, — уточняет глава Ассоциации крестьянско-фермерских хозяйств (АККОР) Ростовской области Александр Родин. В итоге к середине осени цена за тонну пшеницы третьего класса (наиболее востребован-

ной на мировом рынке) превышала 13 тысяч рублей.

Мукомольные и перерабатывающие предприятия были вынуждены также поднимать цены на свою продукцию. После введения пошлин стоимость зерна стала снижаться. Экспорт пшеницы из России, когда действовала пошлина, упал в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. Об этом говорится в сообщении Федеральной таможенной службы.

После отмены пошлины перевалка пшеницы резко активировалась — только с 15 по 18 мая было экспортировано 125,9 тысячи тонн. Ещё около 195 тысяч тонн ожидают погрузки, отмечает эксперт по зерновому рынку России Игорь Павенский. По его мнению, в июне объем отгрузки может вырасти до 1,3 млн тонн, при этом доля пшеницы составит около 800 тысяч тонн.

Либерализация рынка будет как нельзя кстати, говорит аналитик Южного аграрного агентства Артём Фёдоров. В ЮФО как раз завершается сев яровых культур, а в хозяйствах сохранилось некоторое количество зерна для реализации.

— Те хозяйства, которые сумели переждать этот период, сейчас смогут заработать, — отмечает он. Но оговаривается, что таких хозяйств на юге немного — в марте и апреле региональные минсельхозы задерживали выплаты погектарных субсидий, и многие аграрии были вынуждены распродавать запасы, чтобы иметь хоть какие-то оборотные средства.

Добавим, что в новом сезоне Минсельхоз РФ предлагает вместо пошлин ввести новый, «более мягкий» механизм: минимальную ставку (может составить один евро или один доллар) и максимальную ставку, которая будет рассчитываться в зависимости от ситуации на рынке. Экспортёр заплатит «минимум», если цена на внутреннем рынке будет ниже или равна 12 тысячам рублей за тонну.

*Александр ГАВРИЛЕНКО,
специально для «Делового крестьянина»*

Бизон показал технику для послеуборочных работ

На выставке «Золотая нива» в Усть-Лабинске компания «Бизон» представила современную технику, которая будет востребована сразу после жатвы. Особенность экспозиции – нацеленность на экономию ресурсов и уменьшение себестоимости продукции.

Традиционно на площадке большой ассортимент почвообрабатывающей техники. Оборотные плуги EuroDiamant и Juwel производства Lemken совмещают надежность и высокое качество работы. Долгий срок службы на тяжелых почвах обеспечит конструкция из прочной стали. В качестве альтернативы импортным орудиям предложен плуг «Пересвет», изготовленный на заводе «Алмаз». Машина предназначена

для гладкой вспашки на глубину до 30 см, обеспечивает полную заделку растительных остатков и крошение пласта.

Поверхностную обработку почвы выполняют дисковые бороны Lemken Rubin, Алмаз Dana, Ярославич «Бизон» и культиватор Lemken Karat. Машины создают качественную мульчу, выравнивают и рыхлят почву, отличаются высокой производительностью.

С любыми почвообрабатывающими орудиями можно агрегатировать сеялку Amazone D9, оснащенную большим бункером объемом от 360 до 4140 литров. Ширина захвата от 2,5 до 12 метров. Сократить время загрузки сеялки поможет Stara Reboke. Теперь даже в условиях нестабильной погоды сев будет

произведен в кратчайшие агротехнические сроки.

На выставочной площадке продукция ведущих производителей опрыскивателей – самоходный Stara Imperador 3100 и прицепной Lemken Primus 35. Техника славится точностью распределения химикатов и высокой скоростью обработки посевов.

И как всегда у Бизона много тракторов – Fendt, Massey Ferguson, Кировец, ХТЗ. Тягачи рассчитаны на работу в сложных полевых условиях с ранней весны до поздней осени. Прочность, надежность и достаточная для решения большинства задач мощность делают эти тракторы подходящим для использования в растениеводческих и смешанных сельхозпредприятиях.

Более 600 единиц сельхозтехники на площади в 60 га



Около 400 российских и зарубежных компаний приняли участие в XV международной агропромышленной выставке «Золотая нива» в г. Усть-Лабинск. Ее главная цель – сконцентрировать в одном месте и продемонстрировать возможности отечественной и зарубежной сельхозтехники, а также селекционные достижения и новейшие разработ-

ки в области растениеводства и животноводства. В рамках выставки состоялось заседание Клуба агрознакоков ИД «Крестьянин» на тему: «Высокий урожай без потери плодородия. Опыт биологизации земледелия в передовых хозяйствах Кубани». Видеозапись мероприятия доступна на сайте www.agrobook.ru в разделе Клуб агрознакоков.

Смотрите полный фоторепортаж с выставки на сайте www.agrobook.ru!





Вениамин Кондратьев поручил Андрею Коробка (на трибуне) заняться перезагрузкой АПК

«Кто хочет ехать, на мне не проедутся»

ВРИО губернатора узнал, что такое тахограф и как из турецкой пасты делают кубанскую

Временно исполняющий обязанности губернатора Кубани Вениамин Кондратьев провёл в станице Каневской совещание на тему «О перспективах развития агропромышленного комплекса Краснодарского края», где высказал свою позицию по ряду проблем отрасли.

Доклад отменяется

В смене губернаторов положительно уже то, что новая метла подметает не только у парадного подъезда, а наведывается и в захлапленные закоулки. Встреча недавно назначенного Вениамина Кондратьева с аграриями региона не стала в этом смысле исключением и позволила увидеть реальные проблемы отрасли.

Правда, первое впечатление о новом руководителе края явно подпортило его более чем получасовое опоздание в зал станичного ДК, забитый под завязку сотнями представителей из ближних и дальних сельских районов. Увы, пунктуальность становится всё менее обязательной для первых лиц. У многих

сформировалось даже убеждение: вовремя явился – значит, «царь не настоящий». Впрочем, Кондратьев, кажется, сумел реабилитироваться в глазах аграриев, когда поломал заготовленный помощниками традиционный формат встречи, назвав его «театром трёх актёров». Вместо дежурных докладов и записных выступлений предложил сельхозникам в зале взять переносной микрофон и высказаться по нескольким болевым точкам отрасли. В озвученный перечень Вениамина Ивановича не попало традиционное растениеводство, где у кубанского региона масса достижений. Не были названы даже обязательные для такого рода собраний показатели рекордных намолотов.

ВРИО губернатора интересовало прежде всего овощеводство, где за год после введения продовольственного эмбарго «ситуация не сдвинулась с мёртвой точки». Это на фоне бесконечных разговоров об импортозамещении и заверений о готовности завалить страну отменными кубанскими огурцами и помидорами. Поддерживая тему, председатель

Засобрания края Владимир Бекетов сослался на практику местных консервных заводов, которые закатывают в банки индийские огурцы, занимаются перефасовкой турецкой томатной пасты.

Между тем принявшие участие в дискуссии овощеводы криком кричали о неостребованности местных овощей. По словам фермера из Крымского района Сергея Колтаевского, на полях пропадает 60% выращенных томатов.

Импортозамещение держится на альтруистах

Аналогичные ножницы в животноводстве края, где, по сведениям Кондратьева, валовое производство не растёт. В прошлом году 13 тыс. коров пущено под нож. Сплошная ликвидация свиноголовья в сельских подворьях в рамках борьбы с АЧС отрицательно отразилась не только на производстве свинины, но и ударила по жизненному уровню крестьян, живших подсобным хозяйством.

А ставка на 13 мегаферм, куда были брошены средства господдержки, себя не оправдала. Ни одна из этих ферм, прозвучало на совещании, не вышла на проектную мощность. Дорогой импортный скот в хозяйствахдохнет, хозяева ферм распродадут новорожденных бычков, не желая заниматься их откормом. А переработчики стонут из-за нехватки молока и мяса.

По мнению Вениамина Кондратьева, сбывать выращенные в крае овощи помогут логистические центры, которые он называет продуктовыми элеваторами. Они будут аккумулировать урожай разных производителей и отправлять на прилавки. Торговые сети уже одобрили эту идею краевых властей. Но кто будет отвечать за наполняемость холодильников? Кто станет оператором всей продовольственной цепочки? ВРИО губернатора не получил от присутствующих огородников убедительные ответы на эти основополагающие вопросы. А его предложение вернуться к советским заготконторам уже сами овощеводы восприняли без энтузиазма: «вчерашний день».

Прохладно отнеслись в зале и к намерению Владимира Бекетова сделать центральным звеном развития овощеводства консервные заводы. По мнению спикера краевого парламента, переработчики должны заключить долгосрочные договоры с огородниками на гарантированную поставку овощного сырья по фиксированным ценам. Но что в таком случае мешает заводам уже сегодня заниматься этой работой без понукания властей? Председатель известного на Кубани СПК

«Знамя Ленина» Щербиновского района Юрий Хараман предложил решение названных проблем в рамках социальной ответственности.

— Почему не занимаются плодородством и овощеводством? — задался он вопросом. — Да потому что трудоёмко и низкорентабельно. А зерно даёт 100% рентабельности. Тем не менее в СПК «Знамя Ленина» держат и большое дойное стадо, и огород, и теплицы, и сад. Через сеть своих магазинов в районе реализует населению плоды, овощи, молоко, мясо. Благодаря многопрофильному статусу штат хозяйства насчитывает 1 200 работников, то есть у сельян нет проблемы трудоустройства. В аналогичном ключе надо заниматься импортозамещением и сбережением села и другим руководителям, уверен Юрий Гаврилович. Но много ли найдётся таких альтруистов? Ведь обычный бизнесмен прежде всего нацелен на прибыль.

Грязь земли

Пути решения затронутых проблем Вениамина Кондратьева намерен найти, опираясь на нового аграрного вице-губернатора Андрея Коробка, выходца из фермеров, а также на аграрный совет при губернаторе, о формировании которого объявил на совещании. В совет этот войдут авторитетные руководители хозяйств, в том числе фермеры, заметил врио губернатора. Компетентные советники ему очень нужны, поскольку пока нацеленный на перезагрузку АПК как важнейшего сектора экономики края руководитель не знает многих заурядных вещей и спрашивает:

«А что за прибор тахограф?», вызывая смех в зале.

Добавим, что в процессе дискуссии Вениамин Кондратьев высказался также по ряду принципиальных для него вопросов, выходящих за рамки конкретных подотраслей сельского хозяйства. Один из них — земельный. Поскольку сельхозугодья на Кубани на вес золота, коррупционная составляющая при их распределении, использовании велика. ВРИО губернатора прямо в зале предложил главе Новокубанского района Роману Архипову подать в отставку после доклада представителя прокуратуры о земельных злоупотреблениях в районе и возбуждении уголовного дела в отношении руководителя. «Не хочу вашу грязь брать на себя», — прокомментировал Кондратьев.

Сельхозугодья он предложил «кто везёт, тому и давать», подчеркнув, что это принципиальная позиция. А реакцией на жалобы по поводу земельной волокиты на местах стала угроза врио губернатора отобрать земельные полномочия у глав поселений, если за полгода в вопросах землепользования не будет наведён порядок.

Прошёлся новый руководитель и по тем, кто требует от государства «предоплату» за будущее продовольственное изобилие, не имея за плечами ни профессионализма, ни реальных дел.

— Кто хочет ехать, на мне не проедутся, — заверил Кондратьев.

Что ж, поживём — увидим.

Владимир ПОНОМАРЁВ

ст-ца Каневская, Краснодарский край

Фото Владимира Карпова

Комбинированный посевной агрегат AGRATOR COMBIDISK

Посев с предпосевной подготовкой почвы и интенсивным прикатыванием. Сеелка для посева по обработанной почве. Истинный посевной комбайн. Гарантирует высокий урожай.



Ликвидирует разрыв между культивацией и севом.

AGRATOR COMBIDISK – 4200 AGRATOR COMBIDISK – 7200
AGRATOR COMBIDISK – 5200 AGRATOR COMBIDISK – 9000

- Посев с одновременной предпосевной культивацией.
- Обеспечивает предпосевную культивацию, выравнивание, обратное прикатывание, посев с внесением удобрений, прикатывание посевов, шлейфование.
- Пружинные вибрирующие культиваторные стойки отлично разрыхляют почву.
- Меньшее расстояние между лентами посева (ср. 120 мм) обеспечивает отличное питание растений.
- Уникальная система интенсивного прикатывания.
- Обрабатывающие блоки с уникальной продольно-поперечной системой копирования рельефа. Идеальное копирование.
- Бункер увеличенной емкости. Собственный шнек-загрузчик с гидроприводом.
- Компактная конструкция «все в одном». Скорость транспортировки 30 км/ч.

Агрегатируется с отечественными и импортными тракторами. Ширина захвата до 9,0 м. Рабочая скорость 10-12 км/ч, производительность до 10 га/час, расстояние между лентами высева 100х140 мм. Автомобильная технология вождения. Срок гарантийного обслуживания – 1 год.



ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО -
РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!



- Аккредитован в ОАО «Россельхозбанк»
- Аккредитован в ОАО «Росагролизинг»
- Аккредитован в ОАО «ТатАгролизинг»



423970, ПТ,
Муслимовский район,
п. Муслимово, ул. Тукая, 33а,
ПК «Агромастер»
Тел./факс.: 8 (85556) 2-39-08;
2-43-56, 2-43-59.

E-mail: agromaster@mail.ru
www.pk-agromaster.ru

Даже в тумане — как по струнке

Миллионные затраты на систему спутниковой навигации окупились в КФХ за один сезон

КФХ «Оскар» вот уже в течение пяти лет выполняет полевые работы с использованием спутниковой навигации. За это время характер труда механизаторов хозяйства изменился кардинально. Сегодня они разве что в страшном сне могут представить себе возвращение к вешкам, сигнальщикам, маркерам, к рулёмке во время сева или культивации. Теперь для них всё это — пережитки прошлого, к которому не может быть возврата. Не менее важен экономический эффект от внедрённых космических технологий в хозяйстве, которые оправдали себя многократно.

Между красных меток

Фермерское хозяйство «Оскар» ведёт отсчёт с 1992 года, когда супруги Владимир и Татьяна Застрожниковы, оба по специальности агрономы, решили покинуть совхоз и организовать своё дело на 26 га паевой земли. С тех пор КФХ разрослось до 2,5 тыс. га и хорошо оснастилось: современная техника, помещения для хранения урожая и машин, добротные тёплые мастерские. В севообороте — высокопродуктивные пшеница, соя, кукуруза, подсолнечник, кориандр. Планка урожайности по каждой культуре высокая. Чего, казалось бы, ещё желать? Новое перспективное направление у КФХ появилось после того, как к освоению передовых технологий подключился сын Застрожниковых Артём, имеющий специальности экономиста и юриста. Коньком Артёма стала оптимизация затрат. — Пять лет назад у нас возник вопрос покупки ещё одного трактора, — рассказывает Артём Владимирович. — Два имевшихся «Терриона» не успевали справляться с объёмом работ. Особенно заметно было отставание на весеннем поле. В оптимальные сроки сева мы не укладывались, а это потери урожая. Но мне тогда по-



Артём Застрожников пошёл по пути оптимизации

думалось: а не загрузить ли нам имеющиеся трактора работой в две смены? Мы же использовали их только в светлое время суток. Ночной сев, равно как и ночная культивация, чреватые большими погрешностями из-за плохой видимости. В надежде свести ошибки к минимуму Артём приобрёл курсоуказатели для своих тракторов. Прибор, оснащённый стрелкой вроде мушки на прицеле, показывает трактористу направление движения, выверенное с сигналом со спутника. Если колёса агрегата отклоняются в ту или другую сторону от цели, стрелка уходит за красные метки прибора справа и слева, подсказывая трактористу: выровняй на правильный путь. Курсоуказатели помогали механизаторам и днём, говорит Артём Застрожников. Чтобы избежать огрехов при осеннем севе,

дисконании, культивации, которые сразу бросятся в глаза после появления всходов, тракторист обычно старается делать надёжные перекрытия. Их размер при использовании широкозахватных орудий достигал 1,5-2 метров. Это та площадь, где перерасходованы семена, топливо и загущены посевы. Одним словом, брак, который раньше считался неизбежным.

— Использование курсоуказателей позволило нам в первый же год уменьшить размер перекрытий до 50 сантиметров, но перейти на круглосуточный режим сева не получилось, — подчёркивает Артём Владимирович.

Самое надёжное — своё

Тем не менее курсоуказатели вскоре были демонтированы с

тракторов. Первый сезон эксплуатации показал, что эти простейшие приборы слишком уж несовершенны, поясняет Застрожников. Отклонение стрелки требовало от механизатора черезчур ювелирной рулёмки для возвращения на правильный курс. Чуть больше повернул руль — уже попал в красную зону с другой стороны. В результате — зигзаги в посевах и уничтожение растений пропашных культур при последующих культивациях.

С учётом противоречивого первого опыта Застрожников в следующем сезоне приобрёл усовершенствованный курсоуказатель — с разлинованными картами полей в памяти и с автопилотом. Тут уж дело пошло веселей. Автоматика сама, без участия тракториста, вела трактор по ровной траектории. Правда, и тут складывалось не всё гладко. Спутниковый сигнал, как и в прежнем курсоуказателе, часто пропадал, ставя тракториста в тупик посреди поля.

— Решили мы купить переносную станцию небольшого радиуса действия для получения более устойчивого сигнала, — продолжает Артём Владимирович. — Устанавливали её на треноге в поле. Выходило неплохо. Но после появления листы на деревьях лесополосы часто становились непроходимыми для сигнала. К тому же мы столкнулись с проблемой «дрейфующих линий». Они сдвигались при выполнении культиваций и других работ после сева. И всё потому, что нам не всегда удавалось поставить треногу точно в те же самые места, где она находилась во время сева.

А это значит, что культивацию, опрыскивание, внесение удобрений механизаторы продолжали выполнять по-старинке, как 10-20 лет назад.

Проблему сняла стационарная станция, установленная на территории фермерской базы в посёлке Октябрьском три года назад. Вместе с Артёмом Застрожниковым мы заглянули в домик над артезианской скважиной, где

на стене висел приборчик размером с обыкновенную книжку. Это и была станция стоимостью около 1 млн рублей. Помимо самого прибора в комплект входит также небольшая тарелка, расположенная на крыше, и антенна, установленная на верхушке водонапорной башни.

— Теперь станция получает и передает устойчивый сигнал на расстояние до 25 км, — прокомментировал Артём Владимирович. — А с учётом установленного ретранслятора радиус надёжного обслуживания увеличился до 50 км. Этого хватает с запасом на все наши угодья.

Замена лапки на лапу

Работа на технике, оснащённой системой спутникового автопилотирования, теперь механизаторам в радость. В хозяйстве оснастили приборами связи со спутником уже девять своих тракторов, начиная от «Джон Диров» и заканчивая «Беларусом».

— Не знаю, как мы раньше работали без автопилота, — удивляется механизатор Николай Алексеенко. — Это же такое облегчение для нашего брата. Главное теперь — правильно выбрать рядок. Но даже это тебе компьютер подсказет. А дальше идёшь до конца поля, не касаясь руля. Ни туман, ни пыль — не помеха. Рядки получаются как струна.

Кстати, Николая мы застали на базе за примечательным занятием: он менял лапки своего культиватора на лапы большего размера. Раньше защитная зона рядка пропашной культуры составляла 35 см, объяснил Алексеенко. А теперь её решили сузить до 15 см (по 7,5 см с обеих сторон от рядка). Такое стало возможно благодаря спутниковой навигации. Рядки настолько идеальны, что нет никакой угрозы подрезания культурных растений во время культивации. Зато у сорняков теперь гораздо меньше шансов выжить в междурядье.

Догадываясь о высокой цене



Чем выше антенна — тем дальше охват.

спутниковой навигации, особенно с учётом замены одних моделей на другие, я спросил фермера об окупаемости понесённых затрат. Он тут же дал поручение бухгалтеру суммировать все покупки за минувшие пять лет. Калькулятор выдал результат: 5,3 млн рублей.

— А теперь давайте посчитаем преимущества, — предложил Артём. — Система спутниковой навигации позволила нам увеличить производительность имеющихся тракторов за счёт второй смены в 1,8 раза. Мы стали укладываться в оптимальные сроки полевых работ без покупки ещё одного «Терриона» с сеялкой и культиватором. А это в рублях 4-5 млн. К тому же трактор смог бы поднять нашу производительность только в 1,5 раза. На основании этих данных уже можно говорить об окупаемости системы спутниковой навигации за один год.

Между тем у Артёма Владими-

ровича наготове ещё несколько веских аргументов в пользу экономической эффективности космической технологии. После покупки стационарной станции и современного оборудования для автопилотирования в хозяйстве исключены перекрытия при севе и обработках полей. Погрешность теперь не превышает 2-3 см. А это существенная экономия семян, удобрений, гербицидов, ГСМ, не говоря уже о сокращении площади загущенных и обожжённых ядохимикатами посевов. Перевести все эти преимущества в конкретные рубли ещё предстоит.

Как сделать, чтобы не обжечься

— А вот ещё довод, — продолжает перечислять Артём Застрожников. — При севе пропашных стыковой ряд у нас делали для подстрожки чуть шире обычного — не 70 см, а 75-80 см. Потому что если заузись, то культиватор потом срежет растения. А сеялки в хозяйстве восьмьрядные и двенадцатирядные. При уборке урожая обязательно выясняли, какой сеялкой засеяно поле. Если восьмьрядной, то и комбайн надо посылать с восьмьрядной жаткой. Иначе стыковой ряд будет повален и не обмолочен. Теперь этой проблемы нет: все междурядья по 70 см. Пределов совершенства спутниковой навигации нет, как нет пределов самого космоса. Артём Застрожников посвятил нас в новшества, которые коснутся опрыскивания посевов на полях нестандартной конфигурации:

треугольных, с изгибистым периметром и др. На таких участках, как известно, особенно трудно избежать двойного попадания гербицида на одно и то же растение и как следствие — ожогов. До сих пор обязанности по отключению лишней секции опрыскивателя лежали на механизаторе. Он должен был делать это вручную. Разумеется, не всегда получалось это вовремя и точно. И вот в день нашего приезда специалисты монтировали на 24-метровых крыльях опрыскивателя датчики, которые в автоматическом режиме по сигналу спутника будут выполнять эту работу, сокращая полосу распыления на три, или шесть, или девять метров — по линии предыдущего прохода.

— У нас современные трактора и современные опрыскиватели, оснащённые компьютерами, — комментирует Артём Владимирович. — Поэтому для дифференцированного опрыскивания посевов нам потребовался минимум дополнительного оборудования ценой в 3 тыс. евро. Эти вложения быстро окупятся. В том, что космические технологии в сельском хозяйстве не экзотика и не мода, а передовая мировая практика, нас особенно убедили недавние приобретения хозяйства. На купленных современных американских сеялках вообще не было маркеров. Производитель сельхозтехники отказался от архаичного навигационного устройства как от полностью изжившего себя.

Илья ИВАНЕНКО

пос. Октябрьский, Ленинградский р-н, Краснодарский край

Фото Владимира Карпова



Автопилот и курсоуказатель рулят сами

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kannick@rambler.ru



Отчетность по НДС будет ежеквартальной

Подписан Федеральный закон от 02.05.2015 № 113-ФЗ, согласно которому с 2016 года работодатели будут представлять в налоговые органы ежеквартальные расчёты по НДС за I квартал, полугодие и девять месяцев. Сдавать их нужно будет не позднее последнего дня месяца, следующего за соответствующим периодом, за год не позднее 1 апреля следующего года.

Расчёт представляется в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи. В порядке исключения могут сдавать в бумажном виде налоговые агенты, у которых численность физических лиц, получивших доходы в налоговом периоде, менее 25 человек.

В случае непредставления расчёта в течение 10 дней по истечении установленного срока налоговый орган будет вправе принять решение о приостановлении операций по счетам налогового агента.

Кроме того, непредставление в установленный срок расчёта будет являться основанием для привлечения налогового агента к ответственности (в том числе предусмотрено взыскание штрафа в размере 1000 рублей за каждый месяц просрочки).

С 1 января 2016 г. налоговые агенты будут обязаны перечислять в бюджет суммы исчисленного и удержанного НДС не позднее даты, следующей за днём, когда физлицу выплачен доход. Такая норма закреплена в новой редакции п. 6 ст. 226 НК РФ.

Напомним, что по действующим правилам суммы НДС должны быть перечислены в бюджет не позднее дня фактического получения налоговым агентом в банке наличных денежных средств, предназначенных для выплаты дохода, или даты перечисления дохода со счетов налогового агента в банке на счета физлица.

Кроме того, в п. 6 ст. 226 НК РФ с 1 января 2016 г. будут установлены специальные положения, касающиеся отпусков и пособий по временной нетрудоспособности (включая пособие по уходу за больным ребенком): удержанный с них НДС необходимо будет перечислять в бюджет не позднее последнего дня месяца, в котором они выплачены.

Новая система контроля НДС уже заработала

Федеральная налоговая служба объявила о первых результатах эксплуатации программного комплекса автоматизированного контроля НДС. Для взыскания уже выявлено 68 млрд рублей. Эта система сохраняет все счета-фактуры, все сделки, все налоговые декларации плательщиков НДС, создавая каждой организации налоговую историю. Благодаря этому можно отделить добросовестных налогоплательщиков от криминальных, на которых налоговики и сосредоточат своё внимание.

Система налоговой службы охватывает все сделки, которые совершены с 1 января 2015 г. Квартальный объём анализируемых данных в электронном виде оценивают в пять терабайт. Серверы этой системы смогут хранить историю всех сделок и сданных деклараций минимум пять лет.

Минфин РФ в письме от 02.04.2015 № 03-07-09/18318 немного смягчил требования к строгости заполнения счета-фактуры. Если в нём имеются ошибки при указании адресов, но они не препятствуют налоговым органам идентифицировать, в частности, продавца, покупателя товаров, то это не влияет на принятие к вычету НДС.

НДС можно принимать к вычету частями

Налогоплательщик вправе заявить к вычету НДС частями в разных налоговых периодах в течение трёх лет после принятия товаров (работ, услуг) к учету на основании одного счета-фактуры. Об этом сообщил Минфин России в письме от 18.05.2015 № 03-07-РЗ/28263.

Такая позиция облегчит жизнь тем налогоплательщикам, у которых случается превышение начисленного НДС над принятым к вычету (сельхозпроизводители, строительные организации). Ведь если такое показать в декларации, то автоматически следует выездная налоговая проверка.

После длительных разногласий между налоговыми и судебными органами Минфин объявил, что НДС может быть заявлен к вычету на основании одного счета-фактуры частями в разных налоговых периодах в течение трёх лет после принятия на учёт товаров (работ, услуг). Исключения составляют основные средства, оборудование к установке, а также нематериальные активы. При покупке указанного имущества НДС к вычету принимается в полном объёме.

Налоговые каникулы начались

В Краснодарском крае принят закон от 08.05.2015 № 3169-КЗ, вводящий двухлетние налоговые каникулы для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Установлена налоговая ставка в размере 0% для ИП, применяющих упрощённую систему налогообложения и осуществляющих определённые виды предпринимательской деятельности в производственной, социальной и научной сферах, в соответствии с законодательством края. Первым налоговым периодом использования указанной налоговой ставки является год государственной регистрации налогоплательщика в налоговом органе. Льгота действует при следующих условиях:

- доля доходов от реализации товаров, работ, услуг при осуществлении льготных видов предпринимательской деятельности в общем объёме доходов от реализации товаров, работ, услуг должна быть не менее 70%;
- средняя численность работников не должна превышать 15 человек;
- размер доходов от реализации, определяемых в соответствии с законодательством Российской Федерации, полученных индивидуальными предпринимателями при осуществлении льготных видов, не должен превышать предельного размера дохода, предусмотренного для УСН, уменьшенного в четыре раза.

Также установлена налоговая ставка в размере 5% для ИП и организаций, применяющих УСН с объектом налогообложения «доходы минус расходы», осуществляющих льготные виды предпринимательской деятельности, установленные законодательством края.

Аналогичный закон готовится к принятию Законодательным собранием Ростовской области.

Использование маткапитала будет ускорено

Госдумой одобрен в первом чтении законопроект, ускоряющий использование материнского капитала. В настоящее время при направлении средств материнского капитала на первоначальный взнос по жилищному кредиту ребёнок, при рождении которого получен маткапитал, должен достичь трёхлетнего возраста. В то же время погашать основной долг и уплачивать проценты по кредиту можно сразу после рождения ребёнка.

Законопроект предлагает разрешить использование материнского капитала на уплату первоначального взноса при получении жилищного кредита независимо от возраста второго или последующего ребёнка, то есть в любой момент после рождения ребёнка.

Оформление ДТП станет проще

С 1 июля 2015 года начнут действовать правила оформления ДТП, изменённые постановлением правительства РФ от 06.09.2014 № 907.

ООО "ДАР"
АНГАРЫ
 • изготовление • монтаж
 • проектирование
 Тел.: 8-952-877-1777, 8-918-633-35-95,
 (86195) 3-65-68. www.dar23.ru

Поправки в Правила дорожного движения предусматривают различный порядок действий водителей в зависимости от вида ДТП:

– если в ДТП погибли или ранены люди, порядок оформления ДТП остаётся прежним;

– если в результате ДТП вред причинён только имуществу, действия водителей различаются в зависимости от того, вызывают ли обстоятельства причинения вреда, характер и перечень видимых повреждений транспортных средств разногласия у водителей.

В частности, если обстоятельства причинения вреда в связи с повреждением имущества в результате ДТП, характер и перечень видимых повреждений транспортных средств не вызывают разногласий, водители не обязаны сообщать о случившемся в полицию. В этом случае они могут оставить место ДТП и:

– оформить документы с участием сотрудников полиции на ближайшем посту ДПС, предварительно зафиксировав положение транспортных средств и их повреждения;

– оформить документы без участия сотрудников полиции, заполнив бланк извещения о ДТП в соответствии с правилами обязательного страхования, – если в ДТП участвуют два транспортных средства,

гражданская ответственность владельцев которых застрахована, вред причинен только этим транспортным средствам;

– не оформлять документы о ДТП – если в нём повреждены транспортные средства или иное имущество только участников ДТП и у каждого из этих участников отсутствует необходимость в оформлении указанных документов.

Детей – только в новые автобусы

С 1 июля 2015 года для осуществления организованной перевозки группы детей может использоваться только автобус, с года выпуска которого прошло не более 10 лет (постановление правительства РФ от 17.12.2013 № 1177).

Кроме того, такой автобус должен соответствовать по назначению и конструкции техническим требованиям к перевозкам пассажиров, допущен в установленном порядке к участию в дорожном движении и оснащён в установленном порядке тахографом, а также аппаратурой спутниковой навигации ГЛОНАСС или ГЛОНАСС/GPS.

Мы дождались свободы печати

С незапамятных времён в отечественном документообороте круглая печать на документе была надёжным подтверждением его правомочности. В советское время отношение к печати было просто трепетным. До сих пор помню, как, выпуская меня в командировку в совершенно безвредную Болгарию, особист Министерства мелиорации заставил оторвать от всех деловых документов уголки с оттиском печати – это же государственная тайна! В то же время в практике деловых отношений в других странах печать – не более чем элемент украшения бумаги: гарантией аутентичности документа служит подпись, отказаться от которой считается неприличным. Многие же сделки подтверждаются и вовсе телефонным звонком.

По этой причине зарубежные партнёры давно недоумевают по поводу нашей традиции ставить печать на любых сколь-нибудь значимых документах, но мирятся с этим как с особенностью загадочного национального характера. Мы же к печати привыкли как к неотъемлемому элементу деловой жизни.

Теперь придётся отвыкать! С 7 апреля 2015 г. ООО и АО не обязаны иметь круглую печать (Федеральный закон от 06.04.2015 № 82-ФЗ). Соответствующие изменения внесены в том числе в Закон об ООО и Закон об АО.

Иметь или не иметь

С этой же даты сведения о наличии круглой печати должны содержаться в уставе общества. Отсутствие такой информации свидетельствует о том, что у юрлица нет печати. Вместе с тем обязанность уничтожить печать, если названные изменения не внесены в устав, не установлена. В случае если печать требуется согласно какому-либо нормативу по уровню ниже федерального закона, ставить не прописанную в уставе печать не положено. Однако запрета на использование такой печати или ответственности за это не предусмотрено. То есть вообще-то ставить печать нельзя, но если хочется, то можно!

Обществам, в уставе которых уже содержится информация о наличии печати, ничего делать не нужно. Остальным организациям полезно включить в устав соответствующую информацию, поскольку зачастую необходимость поставить печать на документах предусматривается в законе или в договоре между сторонами. Что касается обществ, которые создаются после 7 апреля 2015 г., то они вправе, но не обязаны иметь печать.

Часто предприятия помимо «главной» круглой печати имеют и другие – «Для документов», для отдела кадров, разные прямоугольные штампы. Использование всего такого ассортимента закон 82-ФЗ никак не регламентирует, ставьте как хотите по-прежнему.

В каких случаях можно не ставить печать, а в каких она обязательна

До вступления в силу закона 82-ФЗ требование о наличии печати на документах содержалось в ряде федеральных законов, а также во множестве подзаконных актов. Согласно изменениям, только установленное в федеральном законе требование о наличии оттиска печати является обязательным. В связи с этим перед обществами возникают два

основных вопроса: в каких законах сохранилась обязанность ставить печать и как быть с аналогичными положениями подзаконных актов?

В ряде законов в положения о необходимости ставить печать внесены поправки, в соответствии с которыми печать ставится только при её наличии. Например, теперь при подаче пакета документов для регистрации договора аренды зданий или сооружений, заключённого на срок не менее года, заверять печатью копии учредительных документов должны только те хозяйственные общества, в уставе которых есть указание на наличие печати. Для остальных обществ заверение печатью названных документов необязательно, впрочем, и ненаказуемо.

Кроме того, до 18 мая 2015 г. сохраняется обязанность организаций, участвующих в таможенных правоотношениях, ставить печать в случаях, определённых Законом о таможенном регулировании.

Сложнее ситуация с подзаконными актами, которые до сих пор предусматривают необходимость наличия у юрлиц печати. Например, для открытия расчётного счёта юрлицо должно предоставить в соответствующий банк карточку с образцами подписей и оттиска печати.

Поскольку в законе не указано, что обязанность использовать печать может быть закреплена в подзаконных актах, формально такие указания с 7 апреля 2015 г. не являются обязательными.

Если требование о наличии печати на документах установлено подзаконным актом, его стоит воспринимать как необязательное. Однако нужно быть готовым к тому, что госорганы, банки и иные лица могут по-прежнему требовать наличия печати на документах.

Организациям, которые участвуют в таможенных правоотношениях и в уставе которых нет сведений о наличии печати, необходимо внести в устав соответствующую информацию. В противном случае с 7 апреля по 17 мая 2015 г. они не смогут, в частности, оформить доверенность от своего имени для представительства при оформлении действий и решений таможенного органа или его должностного лица.

Как выглядит свобода печати в различных разделах делового документооборота?

Печать при договорных отношениях

Скрепление договоров печатью как раньше, так и сейчас считается дополнительным требованием к их форме. Следовательно, печать на договоре нужна только в том случае, если есть соответствующее указание в законе, ином правовом акте или самом договоре. Это подтверждается судебной практикой. Вместе с тем отказ общества от использования печати может привести к возникновению сложностей в отношениях с контрагентами, для которых подобное оформление сделки является решающим.

Не менее важен вопрос о том, надо ли ставить печать на актах, подтверждающих исполнение договора сторонами (например, на акте об оказании услуг или о выполнении работ), а также на расписке, подтверждающей передачу денежных средств по договору займа. Если стороны уже имеют печать и это отражено в уставе, они могут продолжать её использовать при оформлении перечисленных документов.

Можно не ставить печать на договор, если контрагент не возражает и законом или договором не предусмотрено обратное. Поскольку использование печати при заключении договора для многих компаний

является сложившейся практикой, рекомендуем не отказываться от использования печати хотя бы первое время после вступления в силу нововведений.

Можно ли не ставить печать на доверенности

Ещё 1 сентября 2013 г. печать перестала быть необходимым реквизитом доверенности юрлица, предусмотренной Гражданским кодексом РФ. Доверенность от имени юрлица выдаётся за подписью его руководителя (п. 4 ст. 185.1 ГК РФ). Ранее обязанность ставить печать организации на доверенности, выданной от имени юрлица, была установлена в п. 5 ст. 185 ГК РФ. Требование о наличии печати сохранялось для некоторых видов доверенностей, например для доверенности процессуальных представителей. С принятием закона 82-ФЗ даже процессуальные доверенности могут оформляться без печати, если её у организации нет.

Вместе с тем в п. 6 ст. 57 Кодекса административного судопроизводства РФ установлено, что доверенность от имени организации должна быть скреплена печатью этой организации. Юрлицо, решившее не использовать печать, не сможет выдать такую доверенность.

Отсутствие печати у организации не помешает ей выдать доверенность на совершение сделки или на представительство в арбитражном суде. Однако для представительства по некоторым делам, рассматриваемым в судах общей юрисдикции (например, по делам об оспаривании нормативных и ненормативных актов), печать потребуется.

Оформление документов кадрового учёта

При составлении акта о несчастном случае на производстве ставить печать организации теперь необходимо лишь при её наличии (ч. 5 ст. 230 ТК РФ). Ранее во всех случаях требовалось заверить данный акт печатью. При этом работодатель-физлицо, у которого она отсутствовала, должен был заверять свою подпись в установленном порядке.

Порядок составления акта о несчастном случае на производстве упрощён как для работодателей-физлиц, так и для работодателей-организаций. Теперь хозяйственным обществам, не имеющим печати, ставить её на этом документе необязательно.

Как заверять записи в трудовых книжках, если нет печати? По правилам их ведения при увольнении работника записи, внесённые в трудовую книжку за время его работы, заверяются печатью работодателя.

Чтобы заверить данные о работнике на первой странице трудовой книжки или изменения, внесённые в эти данные (например, фамилию), можно воспользоваться печатью кадровой службы.

Ранее подобная альтернатива была предусмотрена для заверения записей, внесённых в трудовую книжку работника при трудоустройстве и в период его работы в организации. Сейчас такая возможность нормативно не установлена. Вместе с тем разъяснения Роструда позволяют сделать вывод, что заверение записей в трудовой книжке не круглой, а иной печатью работодателя не влечёт нарушения прав работника, поскольку подтверждает факт его работы у данного работодателя. Печать должна содержать информацию о наименовании работодателя (юридического лица) и месте его нахождения.

Поскольку обязанность использовать печать устанавливается только федеральным законодательством, а требования о заверении печатью сведений в трудовых книжках закреплены на подзаконном уровне, соблюдение таких требований не является обязательным.

Тем не менее во избежание рисков работодателям рекомендуем, как и раньше, заверять сведения в трудовых книжках работников печатью. При отсутствии круглой печати организация может применять другую печать, содержащую необходимые данные.

Заклучить трудовой договор можно и без печати. По общему правилу трудовой договор заключается в письменной форме и подписывается сторонами. На практике принято также ставить на трудовых договорах печать организации. Между тем законодательством требование заверять данный акт печатью не предусмотрено. Следовательно, отсутствие у организации печати, а значит, невозможность поставить её на трудовом договоре не повлияет на его действительность.

Ставить ли печать организации на листке нетрудоспособности – решать работодателю. На бланке листка нетрудоспособности предусмотрено отдельное поле для печати работодателя. Вместе с тем нет специальных правил, касающихся формы такой печати или информации, которую она должна содержать.

Работодатели-физлица ставят печать при её наличии (см. Порядок выдачи листков нетрудоспособности). Аналогичные правила, вероятно, будут действовать и в отношении хозяйственных обществ в связи

с отменой норм о необходимости иметь круглую печать. Это представляется обоснованным, поскольку в данном случае федеральным законом обязанность ставить печать работодателя на больничном листе не установлена.

До тех пор, пока бланки документов и порядок их заполнения не приведены в соответствие с изменившимся законодательством, решение вопроса о том, ставить ли печать на таких документах, остаётся на усмотрение работодателя. С юридической точки зрения требования подзаконных актов о наличии печатей на документах можно считать необязательными. Если работодатель готов отстаивать свою позицию в суде, он может не использовать печать в подобном случае.

Документы о привлечении иностранных работников заверяются печатью, если она есть. Требование заверять печатью документы, необходимые для получения разрешения на привлечение и использование иностранных работников, на подзаконном уровне содержало оговорку «при наличии таковой» ещё до отмены обязательности печатей. Теперь АО и ООО могут не заверять печатью такие документы независимо от того, используется ли печать при осуществлении деятельности общества.

Первичные бухгалтерские документы

Что будет с признанием расходов, если у контрагента нет печати? Ни в Налоговом кодексе, ни в Законе о бухучёте не установлено, что на первичных учётных документах, подтверждающих, в частности, расходы в целях налогообложения прибыли, должна быть поставлена печать организации. Однако требование обязательно заверять печатью первичный документ может следовать, например, из порядка заполнения формы такого документа, либо самой унифицированной формы, либо формы первичного документа, разработанной налогоплательщиком.

Если контрагент не заверит первичные документы печатью в тех случаях, когда это необходимо в силу применяемой формы, то налоговый орган, вероятно, будет чаще доначислять налоги, считая, что компания не проявила должной осмотрительности либо получила необоснованную налоговую выгоду. В случае если в первичных документах будут содержаться отдельные недочёты (например, отсутствие расшифровки подписи либо подписание документа неустановленным лицом), без печати организации, возможно, будет сложнее отстоять свою позицию.

В связи с этим во избежание рисков можно рекомендовать налогоплательщикам просить контрагентов ставить на документах печать, если в соответствии с формами такое заверение предусмотрено. В ином случае следует убедиться в том, что формы, утверждённые контрагентом, не требуют обязательно заверять их печатью. Для этого полезно направить контрагенту соответствующий запрос. Даже если он на него не ответит, такой запрос может среди прочего свидетельствовать о проявлении должной осмотрительности.

Отчётность

Налогоплательщик обязан подать в инспекцию декларацию по форме, утверждённой ФНС. В случае, когда организация представляет отчётность на бумажном носителе, необходимо ставить печать. Этого требуют утверждённые налоговым ведомством указания по заполнению форм деклараций (например, отчётности по налогу на прибыль или налогу на имущество организаций). В соответствии с ними отсутствие печати на подаваемой организацией декларацией является одним из оснований для того, чтобы инспекция отказалась её принимать.

Закон о страховых взносах не содержит требования о заверении печатью отчётности по взносам. Отсутствует такое требование и в порядке заполнения формы РСВ-1 ПФР. При этом в самой форме указания поле для печати, а её отсутствие на расчёте, представляемом организацией в ПФР, является основанием для отказа в приёме документов. Кроме того, вносимые при заполнении расчёта исправления должны заверяться печатью.

В порядке заполнения отчётности по форме 4-ФСС прямо указано на необходимость ставить печать организации. Аналогично форме РСВ-1 исправления в расчёте по взносам на социальное страхование также следует заверять печатью.

Нужно ли ставить печать на доверенности представителя организации? По общему правилу в налоговых правоотношениях от лица организации может участвовать уполномоченный представитель на основании доверенности, выданной в соответствии с гражданским законодательством. В настоящее время в ст. 185 ГК РФ отсутствует требование о наличии печати на такой доверенности.

Для того чтобы, например, подать отчётность либо принять документ (требование) от инспекции, представитель организации может иметь доверенность, но заверенную печатью. Однако наличие печати

послужит для контрагентов и налоговых органов дополнительным свидетельством того, что доверенность подписана уполномоченным лицом.

Печать на копиях документов, которые запросила инспекция в ходе проверки

Согласно форме требования о представлении документов (информации) организация подаёт копии запрошенных инспекцией документов, которые заверяются подписью руководителя и печатью, если иное не предусмотрено законодательством РФ.

Из разъяснений Минфина России можно сделать вывод, что при представлении в налоговый орган копий истребуемых документов налогоплательщику следует руководствоваться ГОСТом Р 6.30-2003. В соответствии с ним документы заверяют печатью организации, однако на копиях компания может поставить печать, выбранную по своему усмотрению.

Установленные налоговым ведомством положения содержат оговорку, значит, теперь организация вправе не ставить печать на представляемых по требованию инспекции документах. Следует иметь в виду, что в этом случае компания может использовать не круглую, а другую печать по своему усмотрению.

Печать на документах, связанных с ККТ

Несколько случаев использования печати установлены Указаниями по применению и заполнению форм первичной учётной документации по учёту денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций с применением контрольно-кассовых машин (например, при подготовке журнала кассира-операциониста). По новому закону эти ситуации не подпадают под обязательные случаи использования печати, поскольку предусмотрены подзаконным актом, а не федеральным законом.

При уплате акциза ставить печать нужно

В Налоговом кодексе предусмотрен единственный случай, когда следует обязательно заверять печатью документ. Печать организа-

ции должна быть поставлена на информационном сообщении, которое подаётся в таможенный орган среди прочих документов для уплаты акциза по маркированным товарам Таможенного союза, ввозимым в Россию с территории государства – члена названного союза.

Для плательщиков акциза в этой ситуации ничего не меняется. В данном случае обязанность заверять документ печатью установлена непосредственно в Налоговом кодексе РФ, имеющем статус федерального закона.

Выводы

1. Незнание законов не освобождает от законотворчества. По этой причине в стране будут действовать противоречащие друг другу правила делопроизводства, пока все ведомства их не изменят и не удалят с первичных и отчётных документов буквы «М.П.».

2. Эти изменения будут происходить медленно, если вообще когда-нибудь закончатся. Поэтому безоговорочно стоит добавить в устав упоминание о круглой печати.

3. Даже если в уставе о печати ни слова, лучше продолжать привычно её ставить, чем напрашиваться на конфликты с контрагентами и контролирующими органами. Тем более что наказание за использование не прописанной в уставе печати не предусмотрено.

4. Если уж приспичило соблюдать букву закона 82-ФЗ и печать не ставить, то при спорах помните, что всякие правила, указания, положения и прочие нормативные документы, не являющиеся федеральными законами, не являются в этой части обязательными с 07.04.2015.

**Покупаю ПШЕНИЦУ, ЯЧМЕНЬ, КУКУРУЗУ (1-2 сорта)
зараженную, проросшую; ГОРОХ.**
Тел.: 8 (928) 213-47-88, 8-928-764-17-48.

БЕЛГОРОДСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
БЕЛЭКСПОЦЕНТР

**9-11
сентября 2015**

XX межрегиональная
специализированная выставка

**Белгород
АГРО**

Т.ф. (4722) 58-29-66, 58-29-51, 58-29-41
www.belexpocentr.ru; E-mail: belexpo@mail.ru
г. Белгород, ул. Победы, 147-а

Группа компаний
Лида-регион

Белорусское качество
в России





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

г. Москва, пр. Мира, 119
ВДНХ, пав. № 18, оф. 107-111
тел./факс: (495) 626-59-51
(многоканальный)
моб.: (968) 552-06-61

ФИЛИАЛ: Краснодарский край,
ст. Старомышастовская,
тел.: (861) 211-87-54
моб.: (918) 415-31-33
(988) 33-22-333

www.lida-region.ru

Оздоровили почву — повысили урожай



Одним из главных богатств России являются чернозёмы. Правда, сегодня приходится с сожалением констатировать, что не всегда мы распоряжаемся этим богатством разумно и по-хозяйски. По оценкам учёных, плодородие наших чернозёмов стремительно падает. Если не принять решительных мер, то уже к 2040 году кубанские чернозёмы утратят своё существование. Заметим, что по разным оценкам учёных возраст чернозёма оценивается от 5 до 20 тысячи лет.

Надо жить по средствам

Проблема особенно обострилась в последние годы из-за резкого сокращения поступления в почву органического вещества. А это, в свою очередь, нарушило сложившийся веками круговорот веществ в природе. Известный советский и российский учёный почвовед Анатолий Никифорович Тюрюканов в своей книге «О чём говорят и молчат почвы», вышедшей в издательстве «Агропромиздат» в 1990 г., по этому поводу писал: «Круговорот веществ в природе напоминает банковский оборот средств. Чем он интенсивнее, тем устойчивее система биогеоценоза, тем выше «процент с оборота» в доход человечества. Биопродукция — это и есть тот «процент с оборота», на который мы можем позволить себе жить, не затрагивая «основного капитала», не подрывая общую производительность Земли. Проблема хозяйственной биопродуктивности подражает активный подход к биогеоценозам как к управляемым системам на основе комплексного их изучения и рационального использования, ремонта и воспроизводства».

Сегодня мы все живём в рыночной экономике, и каждый хозяйственник не понаслышке знает и понимает, что означает термин «процент с оборота». В большинстве своём мы сейчас получаем биопродукцию (урожай),

используя «основной капитал» (плодородие кубанских чернозёмов), и тем самым подрываем общую производительность наших почв.

Необходимо признать, что сегодня наши почвы тяжело больны и нуждаются в лечении и восстановлении природных сил. Причинами их болезни являются использование отвальных плугов, нарушения технологии возделывания сельскохозяйственных культур, интенсивное и зачастую необоснованное применение химических средств защиты растений и других средств химизации. Хищническая, по сути, эксплуатация почв привела к сужению генетического разнообразия обитающих в агроценозах организмов. Особенно негативно это отразилось на видовом составе почвенных микроорганизмов, — играющих главную роль в процессах почвообразования и сохранения плодородия. Их видовой состав оскудел, и резко сократилась численность. Это привело к крайней нестабильности и уязвимости современных агроценозов к действию внешних факторов.

Следует сразу оговориться, что естественно оздоровить почву и сохранить её плодородие одним агротехническим приёмом (севооборот, применение безотвальной обработки почвы, посев устойчивых сортов, внесение высоких доз органических и минеральных удобрений) вряд ли удастся. Поэтому проблеме следует решать комплексно.

Зри в корень

Известный афоризм Козьмы Пруткова гласит: «Зри в корень». В нашем случае это корнеобитаемый слой почвы, её химический состав и кислотность. Супрессивность почвы, т. е. её способность к восстановлению и сохранению плодородия зависит прежде всего от наличия в ней грибов-сапрофитов, которые кроме способности разлагать в почве расти-

тельные остатки обладают ещё и антагонистическим действием на паразитические грибы. Они обладают способностью использовать грибы-патогены в качестве питательной среды, продуцируют вещества, токсичные для фитопатогенов, разрушающие их клеточные структуры. Низкую супрессивность имеют почвы в севооборотах с короткой ротацией. При избыточном применении химических фунгицидов и протравителей семян, внесении несбалансированных доз минеральных удобрений супрессивность почвы снижается.

Немаловажно и то, что плодородием почвы можно управлять, обогащая её прикорневые слои полезными микроорганизмами, а также создавая благоприятные условия для их развития и размножения. **К таким условиям относятся внесение органических удобрений, использование сидератов, пожнивных остатков на поверхности почвы, посев многолетних трав.** Это приводит к снижению плотности популяций патогенов и гармоничному природному сосуществованию различных обитателей микромира.

Трудности минималки

Сегодня многие хозяйственники внедряют у себя ресурсо- и энергосберегающие технологии минимальной обработки почвы. Система обработки почвы, обуславливающая биологическую разнокачественность пахотного слоя, оказывает положительное влияние на деятельность почвенной микрофлоры. Плоскорезная обработка и минималка снижают потери и способствуют росту содержания гумуса в почве. Благодаря наличию мульчирующего слоя на поверхности почвы в технологиях минимальной и плоскорезной обработки почвы, улучшаются её водный и воздушный режимы. Рост содержания гумуса приводит к оптимизации фитосанитарного состоя-

ния. В почвах, богатых гумусом и органическим веществом, активно протекают процессы, снижающие продолжительность выживания находящихся в них фитопатогенов. Богатые органикой и влажные почвы благоприятны для сапрофитного питания микроорганизмов. Вредные организмы, характеризующиеся паразитическим типом питания, в таких почвах чувствуют себя некомфортно из-за сильного антагонистического давления со стороны грибов сапрофитов. В таких почвах снижается агрессивность и вредоносность патогенных микроорганизмов.

Применение ресурсо- и энергосберегающих технологий имеет специфические особенности, в связи с чем учёные предупреждают о необходимости принятия мер для исключения отрицательных последствий таких технологий. Применяя минималку, необходимо прежде всего соблюдать севооборот. **Поля, занятые зерновыми культурами, в принятых на Кубани севооборотах, по мнению учёных, являются самыми сильными источниками инфекции.** Поэтому рекомендуется после традиционной кубанской культуры – озимой пшеницы высевать пропашно-технические культуры. Растительные остатки после уборки пшеницы следует равномерно распределять в поверхностном слое (3-7 см) почвы. В этом случае начинают активно работать сапрофитная микрофлора, минерализуя эти растительные остатки. Для возделывания по ресурсо- и энергосберегающим технологиям лучше всего использовать сорта сельскохозяйственных культур с большей толерантностью или устойчивостью к болезням.

Специалисты хозяйств, освоившие у себя на полях технологию поверхностной обработки почвы, отмечают, что для применения такой технологии им пришлось существенно обновить парк сельхозмашин, приобретя технику для поверхностной обработки почвы (специальные дисковые орудия и сеялки для прямого сева).

Полезная микстура для почвы

Важным приёмом оздоровления почвы является подселение в поверхностный её слой полезной сапрофитной микрофлоры. Наиболее всего для этой цели подходят препараты на основе микроскопического гриба триходерма. В нашем крае такой препарат производит тимашевская компания «Биотехагро». Препарат зарегистрирован и выпускается под торговой маркой «Геостим». Он является аналогом известного ранее биологического препарата Триходермин.

Гриб триходерма и, созданные на его основе биологические препараты являются эффективными инструментами для оздоровления почв. Этот гриб позволяет сделать то, что не в состоянии сотворить ни один самый современный химический препарат. Он подавляет развитие фитопатогенов в почве путём прямого паразитического воздействия на них, а также значительно успешнее конкурирует с ними за питательную среду – растительные остатки.

Кроме того, гриб триходерма способствует ускоренному разложению этих остатков, обогащая почву органикой. Он эффективен также против почвенных нематод, которые заглатывают конидии гриба, а те, прорастая в теле нематоды, приводят к её гибели.

Применение грибов антагонистов весьма перспективно для защиты посевов озимой

пшеницы от фузариозной корневой гнили. Несомненных успехов на этом поприще достигли в сельхозпредприятии «Наша Родина» Гулькевичского района нашего края благодаря тесному сотрудничеству с ООО «Биотехагро» и учёными Кубанского государственного аграрного университета. В 2005 г. учёные провели микробиологические обследования посевов хозяйства «Наша Родина». Результаты обследований оказались удручающими. Из 34 обследованных клеточек они обнаружили всего одно поле, где в почве обитал полезный гриб триходерма, и практически везде преобладал патогенный гриб фузариум (87%). Применение препаратов на основе триходермы для обработки пожнивных остатков, а также обработка ими семян и вегетирующих растений позволило в короткий срок в шесть раз уменьшить количество фузариев в почве. Полезная почвенная микрофлора стала конкурентоспособной, а содержание гумуса в почвах хозяйства за последние пять лет выросло на 0,17% и составило в среднем 4,41%. Как следствие, урожайность возросла по хозяйству до 70,14 ц/га на озимой пшенице и 67,8 ц/га на озимом ячмене.

Положительную оценку использования разных штаммов гриба *Trichoderma* для предпосевной обработки послеуборочных растительных остатков как элемента технологии возделывания зерновых культур дают учёные Краснодарского НИИСХ им. П.П. Лукьяненко. В их опытах, проведённых на полях бригады № 6 ЗАО АФ «Ильича» Выселковского района нашего края применение препарата «Геостим» и различных штаммов гриба триходерма позволило получить достоверную прибавку урожая зерна (до 6,3 ц/га) по сравнению с контролем. Рост количества полезной микрофлоры в почве способствовал увеличению продуктивности кустистости растений, озёрности колоса и массы 1 000 зёрен.

Для нормальной жизнедеятельности грибу триходерма необходим кислород. Поэтому вносить такие препараты под отвальную вспашку не следует, а нужно наносить на измельчённые пожнивные остатки перед дисковым боронованием. В жаркие и солнечные дни обработку полей следует проводить в вечернее или ночное время. Желательно добавлять к биопрепарату гуматы и небольшое количество (5-7 кг/га) селитры.

Препараты на основе триходермы целесообразно использовать для предпосевной обработки семян зерновых культур против грибов родов фузариум, альтернария, септория, фома. Однако учёные предупреждают, что при наличии в семенном материале спор головни (более 15 спор на зерновку) протравливание всё-таки следует проводить химическими препаратами.

Отходы в доходы

После озимой пшеницы на Кубани часто высевают сахарную свёклу. Это весьма чувствительная к различным заболеваниям культура требует повышенного к себе внимания. К числу наиболее опасных заболеваний для этой культуры относят корневые гнили и церкоспороз, потеря урожая от которых составляет в среднем 15-20%. Замечено, что неразложившиеся в почве растительные остатки

предшествующей культуры становятся резерватами для накопления инфекционного начала, в результате чего свёкла может существенно пострадать от нашествия болезней. Опасения могут быть сняты, если после уборки предшествующей культуры её растительные остатки обработать биологическими препаратами на основе гриба триходерма.

В последние годы отмечен рост плотности посевов сахарной свёклы в специализированных зерносвекловичных севооборотах. При этом не в лучшую сторону меняется видовой состав обитателей в почве микроскопических грибов. Полезная микрофлора вытесняется наиболее активными патогенами – возбудителями гнилей. Это порождает проблемы как в процессе вегетации растений, так и при хранении корнеплодов сахарной свёклы.

Специалистами компании «Биотехагро» совместно с учёными Краснодарского НИИ хранения и переработки сельскохозяйственной продукции разработаны приёмы использования (утилизации) многотоннажных отходов сахарного производства и одновременно с этим регулирования микробиологического состава почв в условиях уплотнённого зерносвекловичного севооборота. Производственные испытания предложенных приёмов проводили на полях свеклосеющего хозяйства Успенского района, идущих под сахарную свёклу по предшественнику озимая пшеница.

Наиболее приемлемым и радикальным способом приостановки и прекращения процесса накопления в почве патогенов может стать возврат в пахотный слой почвы отходов, образующихся при производстве сахара на заводах. К числу таких отходов относятся фильтрационный осадок и свекловичный жом. Фильтрационный осадок является концентратом полезных минеральных и органических веществ (кальций, калий, натрий, фосфаты и азотистые соединения), а свекловичный жом, особенно утративший свои потребительские свойства, представляет собой комплексное удобрение. Эти отходы свекловичного производства являются неплохими компонентами органоминерального почвенного субстрата для грибов, являющихся антагонистами по отношению к грибам-патогенам.

Внедрение в предлагаемую смесь грибов-антагонистов на фоне системы минимальной обработки почвы позволяет не только активизировать микробиологические процессы гумификации, но и приостановить деградацию почв земель сельскохозяйственного назначения, а также значительно сдвинуть баланс почвенной микрофлоры в пользу сапрофитных (полезных) грибов. Лучшими грибами супрессорами в смесях с отходами свекловичного производства оказались штаммы гриба *Trichoderma viride*.

Немаловажно и то, что использование фильтрационного осадка (дефеката) с переходом на сухой способ его удаления позволит значительно сократить площади, занимаемые полями фильтрации сахарных заводов. А это уже решение серьёзной экологической проблемы и, как следствие этого, улучшение экологической обстановки на территориях прилегающих к производственным мощностям сахарных заводов.

А.Н. ГУЙДА, кандидат сельскохозяйственных наук



ООО «Биотехагро», 352700, Краснодарский кр., г. Тимашевск, ул. Выборная, 68, тел.: 8-918-389-93-01



Константин Кулишов – фермер во втором поколении

На хлеб с мясом

«Есть пастбища – нужен скот», – считает молодой фермер

Возглавивший четыре года назад крестьянское хозяйство Константин Кулишов признан в прошлом году победителем в областном конкурсе «Лучший фермер». Он довольно молод: 29 лет. И умен: очно закончил агрофак Тимирязевской академии. А ещё у него крупное хозяйство, насчитывающее порядка 7,5 тыс. га земли. И самое главное: помимо зерна он выращивает в приличных объёмах мясо – содержит несколько сот голов КРС и отару овец, на что сегодня решаются немногие фермеры.

Хочешь расширяться – сей люцерну и ячмень

– Главная заслуга в создании КХ принадлежит моему отцу Юрию Владимировичу, – рассказывает Константин Кулишов. – Он начал в 1991 году с 50 га. А в 2011-м, когда я принял бразды правления, это уже было крепкое большое хозяйство с полями и животноводческими фермами. Смена хозяина произошла при трагических обстоятельствах. Юрий Владимирович покинул

этот мир в возрасте 50 лет. Неожиданно, находясь за рулём автомобиля. Не выдержало сердце. Такая внезапная смерть зачинателя дела порой имеет катастрофические последствия для аграрного бизнеса, который во многом держится на личности руководителя.

Но крестьянское хозяйство не рухнуло и даже не затормозилось в своём развитии. Напротив, под началом молодого преемника уверенно двинулось вперёд, укрепляя животноводческий профиль. Сказалось не только престижное образование Константина Кулишова, но и его солидный багаж практика. Ведь к фермерскому делу он прирос с малолетства.

– В Тимирязевке я часто спорил с преподавателями, которые пытались привить нам устаревшие представления о ведении сельского хозяйства, – признаётся Константин Юрьевич. – Сейчас на селе многое делается по-другому, убеждал их, ссылаясь на наш с отцом опыт, на опыт соседей-фермеров. Животноводческое направление появилось в хозяйстве Кулишовых, можно сказать, с самого

начала – как отклик на потребности местного населения. Дело в том, что Зимовниковский район – это восток Ростовской области с не очень плодородными почвами, зато с обилием пастбищ. Коренные жители издавна занимаются здесь животноводством, в первую очередь, мясным. Продуктивное дойное стадо держать сложно из-за слишком жаркого в этих местах лета, выжигающего травы. А вот овцы и неприхотливый мясной скот в пастбищный сезон находят себе на здешних лугах и на камышовых речных берегах достаточно пропитания.

Впрочем, и эту неприязнительную живность владельцы ЛПХ должны обеспечить сеном и соломой в зимнюю стойловую пору. Поэтому вполне логично, что потребность в кормах для домашнего скота лежит в основе договоров аренды земельных наделов местных крестьян. Хочешь расширить угодья фермерского хозяйства за счёт пайщиков – выращивай люцерну и суданку, увеличивай площади под ячменём и прессуй солому. По такому пути и пошли Кулишovy, укрупняя своё КХ.

От беспородных к чистопородным

О скотоводческом профиле этой зоны красноречивей всего говорит сегодня натуральный набор арендной платы за пай. Площадь паевого надела здесь значительно – от 15 до 17 га пашни плюс 6-8 га пастбищ. Владелец такого участка получает от фермера Кулишова ежегодно несколько наименований растениеводческой продукции, которую можно условно разделить на две части. Одна тонна пшеницы и 15 кг подсолнечного масла – это, как говорится, для людского стола.

Но куда объёмнее доля оплаты, предназначенная для кормового стола скотины: две тонны ячменя, две тонны сена и одна тонна соломы.

– Чтобы сена гарантированно хватило всем пайщикам, площади под кормовые культуры отводим с запасом, – комментирует Константин Кулишов. – А избыточное сено фермеру лучше всего направить на свою ферму. Так и появились в нашем КХ телята. Позже, по мере увеличения арендованной доли лугов, у Кулишовых вырос ещё более убе-

дительный аргумент в пользу животноводства: «Есть пастбища — нужен скот». Площадь пастбищ в КХ Константина Юрьевича сегодня достигла внушительных размеров: 2,5 тыс. га. Такие просторы грех не использовать по прямому назначению.

— Поначалу мы с отцом держали всяких телят, не заглядывая в их «метрики», — продолжает Константин Кулишов. — В основном это были потомки красных степных и калмыцких бурёнок. Затем пришли к выводу: нужно специализироваться на одной высокопродуктивной мясной породе. Тогда результаты будут значительнее.

Константину Юрьевичу приглянулись герефорды. Но найти хороший молодой скот этой породы в России оказалось нереально, не говоря о том, что дорого. Компромиссной заменой стала казахская белоголовая. Она выведена путём скрещивания герефордов с отечественными калмыцкими, рассказывает Кулишов. Это позволило совместить в одной породе достоинства двух: неприхотливость, всеядность, покладистость, скороспелость.

Дефицит свободных денег и принципиальный отказ влезать в кредитную кабалу вынудил отца и сына Кулишовых избрать долгий путь к чистопородному стаду. Купили в племяхозястве бычков казахской белоголовой и стали обсеменять ими своих коров, формируя помесное стадо.

— А в прошлом году я узнал о господдержке сельхозпроизводителей, которые покупают племенной скот, — говорит Константин Юрьевич. — Размер субсидии: 68 рублей за килограмм живого веса. Такой шанс упустить было нельзя.

Смирный нрав и килограммовый привес

Полсотни полугодовальных тёлочек казахской белоголовой Кулишов нашёл в племенном хо-

зяйстве соседнего Ставрополя. Цена — 200 рублей за килограмм. Если вычесть субсидию, получается вполне приемлемо. Поэтому в нынешнем году фермер планирует приобрести на аналогичных условиях ещё 50 племенных тёлочек. При этом общее количество маточного поголовья, акцентирует фермер, пока будет оставаться прежним: 200 бурёнок. Это позволит в ускоренном режиме перейти на чистопородное стадо. Насколько важно оно для Кулишова? Константин Юрьевич предлагает нам отправиться с ним на пастбище и увидеть преимущества своими глазами.

В степи буйство майской зелени, непривычное для востока области. Высокий сочный травостой, поддержанный на удивление обильными весенними дождями, — райская среда для родительского стада, окружённого белолобым потомством. Впрочем, здесь пока много и помесных бурёнок разной масти. Но ни одна из них не знает присосок доильного аппарата. Всё молоко они отдают малышам, которые прикладываются к вымени, как мы убеждаемся, не по расписанию, а по мере потребности: подошёл в любой момент и сосал.

— У мясных телят есть большая льгота по сравнению с телятами дойных коров, — обращает внимание Константин Кулишов. — Они кормятся материнским молоком до семимесячного возраста. Бычок уже больше двух центнеров весит, а всё ещё прикладывается к вымени. Это создаёт отличные стартовые условия для дальнейшего откорма.

Отёл на ферме Кулишова происходит в основном в январе и феврале. Эти сроки фермер считает оптимальными: телята успевают немного подрасти к началу пастбищного сезона и отправляются в весеннюю степь, способные как сосать молоко, так и щипать траву. Подсосный период, таким образом, не требует затрат заготовленных кормов, что для КХ довольно выгодно. Зато последующие пять меся-

цев требуют от фермера безграничной щедрости. Оставив предназначенных для пополнения родительского стада тёлочек на пастбище, бычков он отправляет в стойла и переводит на комбикормово-сенный рацион. И сыплет в кормушки концорма (пшеницу, ячмень, горох) вволю. — Иначе не получишь максимальный результат, — уверен Кулишов. — Только при таком столе бычки казахской белоголовой показывают суточный привес в 1-1,2 кг.

Фермер доволен сделанным выбором породы. Сравнивая казахских с калмыцкими, особенно напирал на два преимущества первых: смирный нрав и интенсивный набор массы тела. Что касается нрава, то мы легко в этом убедились. При нашем приближении белоголовые не шаркались в сторону, как это делают диковатые представители калмыцкой породы, а продолжали спокойно жевать разнотравье.

Мраморный бычок живёт в стойле

Относительно привесов своими наблюдениями поделился сам Константин Кулишов.

— Казахские белоголовые бычки при достатке качественных кормов достигают оптимального веса в 330-350 кг через год после рождения. А их калмыцким сородичам для этого требуется два года, — подчеркнул разницу фермер.

Период интенсивного стойлового откорма бычков необходим не только для достижения быстрого результата, отмечает собеседник. Концорма в сочетании с сеном позволяют получить так называемое мраморное мясо, которое пользуется особым спросом и реализуется по высшим расценкам.

— Бычка, выращенного на пастбище, можно отличить от бычка, откормленного концормами в стойле, даже по экстерьеру, — отмечает Константин Юрьевич. — Но самые наглядные отли-

чия демонстрирует убойный цех. У пастбищных быков мясо тёмное, а у откормленных зерном оно светлое, как бы мраморное. Откормленный скот фермер реализует на мясоперерабатывающий комбинат «Виктория», что в селе Развильном Песчанокского района. Плечо дотуда 160 км. Но комбинат присылает за живым товаром свой скотовоз, затем производит забой на своей бойне и после этого рассчитывается с фермером. Самые высокие расценки за мраморные полутуши у комбината — в конце зимы и в самом начале весны. Именно к этим срокам Кулишов готовит партии скота на продажу. Скажем, в минувшем марте переработчик принимал у него по 205 руб./кг тёлочек в убойном весе и по 235 руб./кг бычков. Это при условии общего веса полутуши не менее 200 кг, на что как раз и нацелен откормочный цикл в КХ Константина Кулишова.

— Заезжие перекупщики иногда предлагают мне более выгодные цены, — говорит Константин Юрьевич. — Но они предлагают наличку. А в моём хозяйстве расчёты только по пересчёту. Впрочем, и расценки мясокомбината фермер считает достаточно выгодными. Особенно с учётом избытка пастбищ, значительного количества собственных зерноотходов и запасов сена.

А в ближайшие год-два мясное скотоводство КХ Кулишова обещает стать ещё доходнее. Константин Юрьевич готовит документы на присвоение своей ферме статуса племпредуктора по кавказской белоголовой породе. Говорит, что потребность в чистопородном молодняке этого скота у фермеров Ростовской области велика, но купить продуктивных мясных животных негде. Не случайно и он сам приобрёл тёлочек не в своём регионе.

Михаил ЗАДРАВНЫХ

х. Озёрский, Зимовниковский р-н, Ростовская область

Фото Владимира Карпова

Корове — трава, телёнку — молоко





Зал сельского ДК собрал аграриев из разных регионов

Клуб агрознатоков ИД «Крестьянин» отправился в глубинку. Очередное наше заседание, организованное совместно с донским минсельхозпродом, прошло в селе Красная Поляна Песчанокопского района Ростовской области. Территориально район этот расположен на стыке Кубани, Ставрополья, Калмыкии и Дона, что позволило расширить круг участников за счёт аграриев соседних регионов. К тому же тема встречи «Как опережается сельхозкооперация» актуальна как для донских фермеров, так и для их кубанских и ставропольских коллег. Ведь несмотря на особенности и приоритеты каждой территории, у кооператоров юга России куда больше всё-таки общих забот и проблем. Это подтвердило обилие вопросов у фермеров разных регионов к спикерам. Помимо южан в заседании Клуба агрознатоков приняла участие делегация Тульской области во главе с замминистра сельского хозяйства региона Надеждой Веденеевой.

По традиции модераторами встречи были Николай Гритчин – главный редактор журнала «Деловой крестьянин» и Тимур Сазаонов – специальный корреспондент газеты «Крестьянин».

Главное — закупка и сбыт выращенного

Игорь Ромашевский, заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области: – У нас в области 12 тыс. КФХ и почти 500 тыс. ЛПХ. Проблемы выращи-

Фермер — для кооператива, а кооператив — для фермера

На заседании Клуба агрознатоков обсудили опыт совместной работы мелких хозяйств

вания, реализации сельхозпродукции, сервиса, переработки волнуют многих аграриев. Одно из направлений решения проблем – кооперация. Торговые сети выставляют серьёзные требования к продукции. Дорабатывать, перерабатывать можно только кооперативами. За последние три года в области выделены значительные средства на развитие кооперации. В результате созданы два мини-завода по переработке зернобобовых культур на 9 тыс. тонн (Зерноградский и Родионово-Несветайский районы), четыре оптово-распределительных центра малой мощности по заготов-

ке овощей и картофеля (в Багаевском, Семикаракорском, Весёловском, Белокалитвинском районах), два логистических центра малой мощности по оказанию транспортных, снабженческо-сбытовых услуг в сфере растениеводства (в Песчанокопском, Белокалитвинском районах), четыре малых цеха по заготовке и переработке молока на 6 тыс. тонн (Миллеровский, Верхнедонской, Егорлыкский, Октябрьский районы). Эти предприятия сейчас развиваются. С 2010 года освоение средств кооперативами составило 665 млн рублей. Из них 482 млн – собственные средства, 99 млн

– средства областного бюджета и почти 84 млн – из федерального бюджета. Несмотря на ограничение ввоза импортной продукции, рынок оказался не так свободен. Нужно искать свои ниши. Потребуется изменения в нормативные документы в интересах кооперативов. Господдержка кооперативов будет в форме грантов – на возмещение части затрат на развитие материально-технической базы организации заготовки, переработки, хранения, сбыта сельхозпродукции. В областном бюджете 20 млн на эти цели уже запланировано. Планируем, что максимальный грант для коопе-

ратива будет составлять до 25 млн рублей. Планируем снижение членов кооператива до 10. Наша встреча проходит в рамках подготовки к третьему съезду кооперативов Ростовской области, который запланирован на 29 июня.

Вячеслав Зотов, заместитель главы администрации Песчанокского района Ростовской области: – В нашем районе работают четыре кооператива – два кредитных и два снабженческо-сбытовых. Из 20 тыс. тонн производимого молока в районе 70% производят ЛПХ. Такая же картина по мясу. Поэтому главная задача кооперативов – организовать закупку и сбыт выращенной у населения продукции. В районе высок интерес предпринимателей к грантам для начинающих фермеров. В 2012 году только одно КФХ получило грант. А в 2013 и 2014 годах уже 16 ИП КФХ участвовали в конкурсе и получили гранты на 30 млн рублей. Это тоже будет дополнительная продукция, которую нужно реализовывать. Созданные кооперативы будут для этого большим подспорьем. Благодаря грантам также будет создано 48 новых рабочих мест.

Каковы стимулы для производителей

Модератор: – Первый раздел нашей дискуссии касается кооперации в животноводстве, поскольку эта отрасль сегодня приоритет.

Александр Блынкий, председатель СПССК «Исток» (Песчанокский р-н, Ростовская область): – Наш кооператив создан совсем недавно. Он появился не на пустом месте. ООО «Возрождение» построило в Красной Поляне здание, закупило оборудование. Закупки молока начали с двух-трех тонн. Но затем география заготовок расширилась: Сальский район, Калмыкия, Ставрополье. За 2014 год ООО «Возрождение» совместно с кооперативом «Исток» закупило уже около 7 тыс. тонн молока. В том числе более 3 тыс. тонн – по Песчанокскому району. Сейчас заключаем договоры с грантополучателями, они сдают нам молоко. За первый квартал нынешнего года кооператив закупил молока на сумму больше 3 млн рублей. Мы закупаем молоко, охлаждаем, очищаем. Затем отправляем на заводы.

Сергей Литвинов, председатель районной АККОР (Белоглинский р-н, Краснодарский край): – Какой у вас прогноз по ценам? Будут они повышаться или понижаться?

Блынкий: – Повышения не ожидается. Наоборот, цены могут

снизиться ещё. Сегодня средняя цена для населения у нас 16,50.

Геннадий Пчелинцев, председатель ССПОК «Лабинский АГРОСОЮЗ» (Лабинский р-н, Краснодарский край): – В законодательстве о сельхозкооперации вас всё устраивает? Как относитесь к положению о том, что кооператив должен вступать в ревизионный союз? Вступили вы или нет? Как будете регулировать изменения в членстве кооператива, если это потребуется?

Блынкий: – В эти вопросы мы ещё не успели вникнуть.

Татьяна Снитко, начальник управления развития малых форм хозяйствования министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области: – Справедливый абсолютно вопрос о вступлении в ревизионный союз. Вступление в кооператив – это не только получение цены на молоко. Это определённая система отношений. Кооператив – это оказание вам услуг, это система закупки (вы знаете, что каждое утро он к вам приедет). Поэтому нужно говорить не только о цене, а о всей совокупности услуг, которую мы приобретаем, делая системным свой бизнес. Это и своевременная поставка кормов, своевременное ветобслуживание, какое-то, может быть, авансирование своей работы. В результате ваша прибыль будет больше, чем если бы вы были вне кооператива. К сожалению, многие сегодня рассматривают сельхозкооперацию как возможность получения государственной поддержки. Но цели и задачи кооперации, к сожалению, не все понимают.

Владимир Рыльчиков, председатель наблюдательного сове-

та СПССК «ДАР» (Багаевский р-н, Ростовская область): – Ваш кооператив образовала инициативная группа из пяти человек. Рассматривали ли вы задачу привлечения производителей молока в свои ряды? То есть увеличения численного состава кооператива за счёт производителей молока. Потом формирование цены будет происходить ими же в рамках кооператива. Может быть, на общем собрании или в результате общения правления с наблюдательным советом. Действительно, важно не просто организовать закупку, как это делают молзаводы. А важно создать систему производителей молока с гарантированным сбытом продукции в кооператив, которые осуществляют переработку, продажу, и в дальнейшем часть прибыли, наверное, будет возвращаться производителям в виде премий. Это будет стимулировать интерес к производству.

Блынкий: – Нам предстоит всем этим заниматься.

Обязали вступить добровольно

Андрей Дмитриев, председатель СПССК «Фермерские продукты» (Октябрьский р-н, Ростовская область): – Наш кооператив тоже создан недавно. У меня вопрос ко всем: а что даёт кооперативу ревизионный союз? Потому что я понимаю, вступить-то нужно обязательно. Мы вступим. И что нам даст ревизионный союз?

Рыльчиков: – Я являюсь председателем наблюдательного совета ревизионного союза «Северо-Кавказский». Нам бы не хотелось никаких ревизий, никаких проверок, никакого кон-

троля. Но требование ФЗ № 193: все сельскохозяйственные кооперативы – и потребительские, и производственные – обязаны добровольно вступить в один из существующих ревизионных союзов. Их три в Ростовской области. Что даёт? Все услуги, в которых нуждается особенно начинающий кооператив, ревизионный союз может предоставить. Сколько это будет стоить? Установлены определённые размеры членских взносов. Причём они отличаются: для производственных (чуть побольше), для кредитных и для потребительских. И только в пределах этих членских взносов оказываются услуги кооперативам бесплатно. Начиная от проведения ревизионной проверки и заканчивая всеми консультациями. Может быть, если большая работа по становлению бухгалтерского учёта, по юридическим моментам – тогда, вероятно, будет на основе отдельной оплаты. Вот это даёт ревизионный союз. Ну, и всегда чувствуешь защиту: за тобой стоит ревизионный союз.

Алексей Овчаренко, председатель СПССК «Доверие» (Егорлыкский р-н, Ростовская область): – Я начинал закупать молоко ещё студентом. Открыл ИП. Поработал два года. Вник в эту систему. Затем решил объединиться с владельцами ферм, и мы вышли на рынок с большими объёмами молока. Это оказалось выгоднее. Через год такой совместной работы узнали о возможности получить господдержку. Одному тяжело работать со скоропортящимся продуктом – и собирать, и охлаждать. Ошибки у нас были. Мы их исправляли. У меня нет претензий к ревизионному союзу. Он нам помогал по многим вопро-



Михаила Крупнова увлék «утиный» проект

сам. В том числе позаботился о том, чтобы не были ущемлены права каких-либо членов кооператива. То есть он контролирует и защищает деятельность кооператива. В том числе то, что внутри происходит. Чтобы не происходила знакомая многим дискриминация: когда один избавляется от другого. В этом ещё один плюс ревизионного союза для кооператива.

Нам предложили господдержку на приобретение техники, холодильного оборудования, лабораторного, весового для расширения своего дела. Всё необходимое мы купили. Несколько раз проходили по программам господдержки: возмещение части средств. Начинали мы с 400 тонн в год, а в 2014 году собрали уже 4 300 тонн. Работаем в шести районах, обслуживаем 72 посёлка.

Чем хорош кооператив? Он способен создать условия для производителей, чтобы им было интересно держать коров. То, что у нас сейчас есть, я как частник не мог себе позволить: новая техника, новое холодильное оборудование. Нам не надо тратить большие деньги на ремонт, модернизацию.

Мы рассматриваем возможность увеличения цены на молоко для сдатчиков. От работы в составе кооператива мы получили массу плюсов и преимуществ. Сэкономив на транспортных расходах и ремонте, смогли собирать средства для создания оптово-логистического центра по хранению и переработке молока. Сейчас для этого реконструируем здание. Куплено оборудование для переработки молока. Осенью хотим запустить собственную линию переработки. А значит, сможем предложить людям лучшую закупочную цену.

У кого больше объём, тому цена выше

Пчелинцев: – Ваши сдатчики молока – члены кооператива? Или они просто сторонние лица?

Овчаренко: – У нас свыше 2 тыс. сдатчиков. Каждый из них знает, что он работает в кооперативе. Ежедневно они получают расчёт. Все условия для них созданы.

Пчелинцев: – А какое количество членов кооператива?

Овчаренко: – Членов кооператива пять.

Пчелинцев: Количество членов и ассоциированных членов в вашем кооперативе соответствует законодательству? Как вы считаете?

Овчаренко: – Ревизионный союз посоветовал нам управляющую



Татьяна Снитко предлагает развивать уже созданные кооперативы

компанию в Ростове, которая ведёт весь наш бухгалтерский учёт. У нас есть с ними договор. Они помогают нам узаконить все эти вопросы.

Николай Колесников, фермер (Красногвардейский р-н, Ставропольский край): – Как вы им платите – тем, кто помогает?

Овчаренко: – Ревизионный союз рассчитывается из прибыли организации.

Колесников: – Вот пришла ко мне машина от молзавода, и в кооператив ваш пришла машина. Какая цена будет у меня и у вас?

Овчаренко: – Сыродельный завод «Семикаракорский» сегодня снизил цену для населения до 15 рублей за литр. Но мы работаем не только с ним, но и с другими заводами. За счёт того, что мы сдаём большой объём и они в нас заинтересованы, дают цену немножко выше. Доходит и до 17 рублей. Плюс ещё в том, что мы вовремя расплачиваемся. А у завода бывают задержки до месяца. У кого из фермеров больше 100 литров молока, мы выдаём холодильники, чтобы они охладили.

Представитель администрации Сальского района (Ростовская область): – У нас прошли два схода граждан по вопросу цены на молоко. Раньше завод давал цену и делал перерасчёт от базисной жирности 3,4. С этим перерасчётом цена сегодня доходит по Сальскому заводу до 20 руб. 30 коп. Это сборное молоко. На пороге, если вы доставите сами молоко, молзавод готов сейчас заплатить 18-19 рублей (без учёта жира и белка). Но у нас сегодня нет системы заготовки. Ею занимаются частные

предприниматели, которые живут на разнице «жир-белок». Вопрос по пайщикам меня тоже очень интересует. Председатель кооператива говорит: «Я готов расширить число пайщиков. Но как сделать так, чтобы они не претендовали на мою собственность? Вот я вложил деньги, моя семья купила охладитель, это наши вложения». Мне бы хотелось дать разъяснения на этот счёт нашему председателю кооператива. Фермеры, имеющие десятки голов коров, заинтересованы сдавать молоко на завод через кооператив. Потому что они получают субсидии. Но сборное молоко не принимается первым сортом. Только вторым. Поэтому если кооператив возьмёт на себя заботы по охлаждению и доставке на молзавод фермерского молока, сделал таким образом доступной господдержку, это будет большим плюсом.

Прибыль – в развитие

Овчаренко: – У каждого кооператива своя специфика. Тут нужна консультация ревизионного союза. Нужна помощь грамотных юристов. Система должна работать законно. Консультация должна быть в письменной форме. Это повышает ответственность ревизионного союза. Они предложат для вас несколько вариантов. И вы будете решать, какой из них вам приемлем. Специалисты в области кооперации мало пока, они на вес золота. Что касается господдержки за молоко, то мы работаем с ЛПХ. А им поддержка не предусмотрена.

Пчелинцев: – А вы не пытались

получать помощь из других источников – не в ревизионном союзе? Консультации, юридическая помощь – у адвокатов, других юристов. Не обременительны ли для вас членские взносы ревизионного союза? А кроме членских взносов есть и паевой взнос. Во всяком случае, у нас в Краснодарском крае так.

Овчаренко: – С нами работают две организации. Одна организация в Ростове нас консультирует. Дополнительно обращаемся в ревизионный союз. Пользуемся консультациями тех и других, потому что хочу быть полностью уверен, что кооператив работает законно.

Николай Завалишин, представитель АККОР Тульской области: – Мы были в хозяйстве Алексея Васильевича (Овчаренко). И могу сказать: у него очень правильный путь развития. Тут прозвучал вопрос: почему он не сдаёт молоко на территории своего района? Во-первых, ближайшего молокозавода нет. А во-вторых, сдавая на сторонние молкомбинаты и получая прибыль, он вкладывает средства в развитие. Это очень правильно. Это позволяет повысить привлекательность для участников кооператива конечного продукта – пакезированного молока. Тогда он сможет выйти в сеть с ценой продукта в 30-40 рублей. Это и есть конечная цель развития кооператива – получение дополнительной прибыли. А на данный момент он может выступать только оператором – в приём молока от ЛПХ и передаче его молокозаводу. В Тульской области кооперативное движение сейчас в стадии становления. И пока существуют тоже только молокоприёмные пункты для тульских молкомбинатов.

Кто потянет 100 тысяч паевого взноса?

Модератор: – Переходим к растениеводческому блоку. Присутствующие наверняка уже обратили внимание на вопросы, которые задавал сегодня коллегам председатель кооператива из Лабинского района Краснодарского края Геннадий Пчелинцев. Геннадий Васильевич в прошлом районный прокурор. Он сейчас не только защищает членов кооператива в судах. Успешно занимается снабженческо-бытовыми делами. Его кооперативу удаётся создавать совместную собственность, о чём пока только мечтают большинство других кооперативов.

Пчелинцев: – Мои вопросы предыдущим спикерам касались, как вы поняли, законода-

тельства: что помогает и что тормозит развитие сельской кооперации. Сразу хочу сказать, что даже после больших поправок в Гражданский кодекс в мае 2014 года уже имеются нюансы, которые настораживают. Как нас называли – некоммерческих кооператоров? Это некоммерческая кооперативная организация, которая не преследует прибыль и не получает полученную прибыль.

Как вы уже слышали, прибыль у нас есть. То есть мы нацелены на прибыль, во всяком случае, большинство. Хотя мы являемся некоммерческими организациями и не в праве нацеливаться на прибыль. Прибыль у нас постольку-поскольку. Да, в законе говорится, что мы можем заниматься коммерцией, но лишь в размере 30%. Остальное – услуги члена кооператива. Цель кооператива – оказать помощь своим членам.

Даже с учётом всех поправок у нас сегодня нет кооперативной собственности. Хотя здесь сегодня использовался такой термин. Нет такой формы собственности. Закон её не придумал. Есть частная собственность кооператива. Это, кстати, вытекает и из статистики, которую вы сдаёте. Там указана частная собственность. К чему это я? Нам надо развивать кооперативную солидарность для оказания помощи своим членам кооператива.

Здесь Алексей Васильевич (Овчаренко) говорил, что у него более двух тысяч ассоциированных членов и лишь пять членов кооператива. И он получает услуги у ревизионного союза. И получает услуги управляющей компании. У меня сразу возникает вопрос: что это за специалисты, которые не поправили данный кооператив, грубо нарушающий законодательство? Что законодательство говорит? Ассоциированных членов кооператива – не более 20%. Поэтому я не зря спросил: пользуетесь ли другими какими услугами, помимо ревизионного союза? Честно говоря, я не сторонник ревизионного союза. Это ярмо на шее кооператива.

Ревизионный союз, в принципе, нужен. Но ни в коем случае нельзя насильно «добровольно» загонять кооперативы в этот ревизионный союз. У нас в Краснодарском крае паевой взнос – 100 тысяч. Скажите, какой начинающий кооператив потянет 100 тысяч паевого взноса и потом членские взносы исходя из прибыли, как уже здесь говорилось? И почему я должен заключать договор с ревизионным союзом? Владимир Михайлович (Рыльцов) тут сказал, что раз в законе указано, то вы обязаны вступить. Давайте вместе подумаем,

нужен ли принудительный ревизионный союз?

Или мы, кооператоры, можем объединиться и опротестовать данную норму закона в Конституционном суде? Правда, в Конституционный суд мы сможем обратиться лишь в том случае, когда нас прижмут, что мы не соблюдаем какую-то норму закона. Тогда, пройдя судебные инстанции, мы сможем обратиться в Конституционный суд.

Почему свою собственность я должен дарить?

Пчелинцев: – Честно вам скажу на опыте своего кооператива, что сознательно не вступаю в ревизионный союз и жду, когда на меня «наедут». Почему я должен получать помощь именно в этой конторе, а не в другой? Что, мне запрещает это конституция наша? Конечно, нет. Наоборот: волеизъявление на заключение договоров. Никто не отменял эту норму конституции.

Ещё о ревизионном союзе. В ст. 31 закона о кооперации говорится, что ревизионный союз проверяет, делает ревизию и т. д. один раз в два года. В исключительных случаях, когда кредитный кооператив, ежегодно. И тут же в законодательстве говорится, что бухгалтерскую, бухгалтерско-финансовую отчётность вы не сдадите, пока не проверит её ревизионный союз. А сдаём мы её ежегодно. Опять нестыковка. Нас очень беспокоит вопрос о членстве в кооперативе. Когда организуется кооператив, то составляется реестр учредителей и регистрируется в регслужбе. Там записали: члены кооператива Иванов, Петров, Сидоров, и всё. Но жизнь показывает: идёт изме-

нение членов кооператива. Скажите, надо ли в госреестре изменять эти списки? Я считаю, что нужно. Потому что кредиторы, когда заключают договор, смотрят и персональный, и количественный состав учредителей. А он фактически уже изменился. У одного из учредителей моего кооператива (это тоже кооператив, только не потребительский, а производственный) был случай, когда необходимо было указать, что один из товарищей уже исключён из членов кооператива. А идут претензии. А мы знаем, что по уставу есть моменты, когда кооператив отвечает по долгам члена кооператива. Это тоже не забывайте. То есть вам говорят: «В вашем реестре есть такой человек, а ну-ка платителка за него». Мы говорим: да нет его уже. «А мы знать не знаем». Так вот, мы обратились в налоговую инспекцию. А нам говорят, и, в принципе, правильно говорят: вот это движение членов кооператива – оно чисто внутреннее, вы всё это делаете протокольно. То есть на этих моментах нам тоже нужно заострять внимание, потому что не сегодня завтра мы с этим тоже столкнёмся. Надо это законодательство всё приводить в соответствие.

Когда-то придёт время ликвидироваться, закрывать кооператив. По логике, имущество в таком случае должно разделиться между членами кооператива за вычетом расчёта с кредиторами. Но в законе говорится, что построенная кооперативом социальная инфраструктура не делится. Она передаётся муниципалитету. Спрашивается: зачем кооператив вкладывает деньги, строит для членов своего кооператива садики, дороги, ещё что-то? Для того, чтобы всё это потом подарить? Неразумно. По-

чему свою собственность я должен по указке кого-то дарить?

Хотя, опять-таки, конституция говорит, что право распоряжения своей собственностью принадлежит именно мне.

Законодательство тормозит развитие сельхозкооперации. Тормозит в том числе и субсидиарная ответственность. Тоже есть вопросы по ней. Хорошо бы создать рабочую группу, проявить инициативу, чтобы нормализовать наши отношения. По выступлениям я вижу, что мы нацелены на прибыль, а на предоставление услуг и соблюдение законодательства нам не хватает времени.

Поднять слабых до уровня сильных

Модератор: – Насколько трудно создавать совместную собственность? Вы ведь построили, причём без государственной поддержки, хранилище зерна, собираетесь ещё что-то строить.

Пчелинцев: – Трудно получается. Членом кооператива приходится вкладывать роднёнькие денюжки. На общем собрании мы приняли программу развития кооператива. Что в первую очередь нам необходимо закупить, построить. Посчитали смету. И сказали: кто желает, давайте исходя из плана развития будем складываться и строить. О том, насколько это трудно, говорит тот факт, что мы три года строим два ангара. Ангара, правда, большие. Приходится разъяснять членам кооператива, что это всё – для нас. Это не для того, чтобы получил прибыль кооператив – у нас нет такой цели абсолютно. Коли некоммерческая организация, то в балансе не должна фигурировать прибыль. Если она будет, то



Николай Колесников: «Главное – защитить самых маленьких»

мизерная. Тем более, она сразу делится, её нет. Правда, закон говорит, что большая часть отходит в резервный фонд. То есть члены кооператива должны понимать, что это их собственность, что это им надо.

У нас в кооперативе тоже текучка. Вначале было 18 членов – и юрица, и КФХ, и ЛПХ. Затем выбыли крупные КФХ, поскольку посчитали, что у них всё уже есть. Это естественно. В принципе, и программа развития сельхозкооперации в России нацелена на то, чтобы мелких фермеров поднять до уровня крупных сельхозпроизводителей. Поэтому мы и объединяем более мелких фермеров. Мы говорим фермерам: вот, мы построили свой ангар, следовательно, вы уже продаёте свою продукцию не с поля, не с колёс, а с хранения. Свежий пример. Малоимущий фермер, который раньше с колёс всё продавал, когда первый ангар осенью того года запустили, завёз продукцию, правда, в малом количестве. И продал её через три месяца, в конце 2014 года. И уже 100 тысяч на этом выиграл. Вот они, преимущества кооператива.

Снитко: – Хочу сказать большое спасибо Геннадию Васильевичу (*Пчелинцеву*). Кооперативное движение в Ростовской области первый этап прошло, я считаю. Мы хотя бы создали кооперативы, хотя, может быть, с какими-то недоработками по законодательству. Появляются люди, которые в этом движении заинтересованы. Но я как куратор этого направления понимаю, что нам надо развиваться уже дальше. И я вам благодарна, что вы сейчас затронули основную тему: а для чего же мы создаём кооператив? Мы создавали кооперативы в большей мере потому, что была господдержка. Кооператив создаётся не для зарабатывания прибыли. Он должен оказывать вам услуги. Оказав вам услуги по заготовке, хранению, доставке, обеспечению кормами, он обеспечивает доходность вашего личного бизнеса. От этого ваш личный бизнес только выиграет. Поэтому важно не требовать от кооператива прибыли, а понимать, какие услуги может предоставить кооператив для своих членов.

Тогда возникает вторая цепочка – создания кооперативной собственности. А кто же будет создавать эти ангары, молоковозы? Когда член кооператива поймёт, что за счёт кооператива он личный доход увеличивает, он принесёт и вложит. А государство в этом случае добавит, как мы это делаем, и поможет создать кооперативный объект. Поэтому правильно вы, Геннадий Васильевич, подняли тему. И после-



«Цель кооператива – предоставление услуг, а не получение прибыли», – уверен Геннадий Пчелинцев (крайний слева)

дующие дискуссии нам следует строить на том, чтобы не просто создать кооператив, а давайте говорить о качестве наших кооперативов.

Не могли бы вы уточнить свою позицию по доле получения прибыли кооперативом – не больше 30%?

Как вы относитесь к тому, что согласно закону кооператив должен 50% услуг оказывать своим членам, а 50% – сторонним организациям? На мой взгляд, пока это правильная позиция. Что касается ревизионных союзов, то в чём-то я с вами согласна.

Услуг – не меньше 50%, а лучше больше

Снитко: – Наверное, действительно ограничивается право членов кооператива на выбор организации, которая будет курировать финансовую деятельность, законодательную. Но отказываться от таких проверок, аудиторской ли, ревизионной ли, вряд ли стоит. Поскольку мы создаём некую кооперативную собственность, то члены кооператива вправе знать, что там творится. И кто-то независимый должен регулярно оценивать финансовую деятельность кооператива. Соглашусь, что качество аудита, ревизионных проверок не всегда на высоте, зачастую они делаются формально. И нам надо подумать об ответственности тех организаций, которые так формально ведут работу.

Что касается кооперативной собственности. Неделимый фонд – это кооперативная собственность? Кооператив должен создать паевой, резервный – это финансовые фонды. Неделимый как раз и создаётся из того имущества, которое члены кооператива создали. Мы уже третий

год при оказании господдержки основным условием ставим включение тех объектов, которые создаются при господдержке, в неделимый фонд. Мы скоро придём проверить, включили ли вы в неделимый фонд.

Пчелинцев: – Насчёт 30% прибыли. Государство даёт таким образом возможность кооперативу подзаработать, чтобы развиваться не только на целевые взносы, но и на прибыль, часть которой идёт в фонд, часть – на дивиденды.

Снитко: – Так вы не против 30%?

Пчелинцев: – Нет, не против. Я просто подчеркнул, что цель кооператива – не получение прибыли.

Я не против термина «кооперативная собственность». Я за то, чтобы законодатель наконец-то внёс в ГК РФ эту собственность. А то у нас какая собственность имеется? Частная, государственная. А где же кооперативная?

Снитко: – То есть вы хотите изменений в ГК РФ?

Пчелинцев: – Совершенно верно. В отношении 50% на 50%. В законе сказано «не менее». Это ключевая фраза. То есть меньше нельзя, поскольку это будет уже коммерческая организация. И принцип создания кооператива уже теряется, если я оказываю услуги членам кооператива на 10%, а на 90% занимаюсь коммерцией.

Снитко: – То есть против этой статьи вы ничего не имеете?

Пчелинцев: – Я бы, честно говоря, исходя из принципа кооперативной деятельности её увеличил (долю оказания услуг членам кооператива).

Снитко: – Я вас поддерживаю.

Модератор: – Вы согласны во

всём. Просто разными словами объясняете.

Снитко: – Мне хотелось, чтобы это послушала аудитория. Потому что мой опыт показывает, что не все даже закон читали, занимаясь кооперацией.

Раньше жена мужа «долбила», теперь – муж жену

Модератор: – В зале присутствует один из учредителей кооператива «Лабинский АГРОСОЮЗ» Виталий Четверик. Виталий Витальевич, почему вы предложили возглавить кооператив человеку не из фермерской среды? И правда ли, что ваш кооператив ни разу не пользовался господдержкой?

Виталий Четверик, член кооператива «Лабинский АГРОСОЮЗ» (Лабинский р-н, Краснодарский край): – Я возглавляю производственный кооператив. И мы являемся одним из учредителей «Лабинского АГРОСОЮЗА». Господдержкой кооператив действительно не пользовался. Почему пригласили Геннадия Васильевича? Мы учитывали его образование, профессиональный опыт. Мы же какую цель преследовали, когда создавали потребкооператив? Одна из основных задач была – юридическая защита членов кооператива. Всё остальное уже потом начало прирастать.

Когда столкнулись с тем, что трудно содержать аппарат, арендовать площади и прочее, тогда стали думать: а где ж деньги зарабатывать? Малоземельщики, которые входили в этот кооператив, не способны были содержать аппарат за счёт своих взносов. Поэтому стали обрабатывать складами и прочим. А вперёд были мысли чисто о юриди-

ческой защите. Потребительский кооператив свой мы будем поддерживать. Хотя противоречия в законах очевидны. Члены нашего производственного кооператива считают, что нынешний закон не надо латать, он как старый ветхий дом – всё равно рухнет.

А по поводу ревизионных союзов – это оскорбление тех фермеров, которые надоумились создавать кооператив. Мы 24 года назад поневоле создали свой производственный кооператив и до сих пор не можем его разрушить, хотя не видим никакого смысла в этой форме хозяйствования. Составители закона о сельхозкооперации, видимо, посчитали: раз люди хотят скооперироваться, значит, это однозначно жулики, воры, махинаторы, за ними нужен особый контроль. У нас в производственном кооперативе всего лишь четыре человека, хотя по закону нужно не менее пяти. Какой там контроль? Мы все знаем, кто на какой подушке спит. Зачем нам ревизионный союз? К нам приезжали с предложением вступить в ревизионный союз. Но их договор нас не устраивает. Если будет другой закон когда-то, то ревизионный союз надо оттуда выкинуть и забыть.

ООО в нашем районе работают и над нами смеются: «На кой чёрт вы эти кооперативы создали?» Мы поневоле строим на свои средства. Какая господдержка? Попробуйте обратиться в любой банк. Только узнают, что кооператив, шарахаются, как от чумного, потому что там субсидиарная ответственность и всё такое – одно за одно цепляется.

Вопрос из зала: – Какая вам польза от потребкооператива?

Четверик: – Геннадий Васильевич уже приводил пример. У нас есть фермер Сафонов Михаил, малоземельный. У него 67 га земли. Надо сдавать копейку на строительство в «АГРОСОЮЗ». А жена его долбила, и он всё время подавленный ходил. А после реализации сохранённого в ангаре урожая за один раз всё отыграл. Говорит: «А теперь я супругу долблю». Сразу на практике это сказалося.

Реплика из зала: – Как-то всё обтекаемо. Не вижу того, что можно было бы применить нам. Вот у нас 120 хозяйств в поселении. С какой целью нам объединиться, чтобы была польза?

Не закупка, а агентский договор

Литвинов: – В моём понимании, кооператив – это связующее звено для выхода на большой рынок. Это должны собраться работники со своей продукцией и про-

дать её по достойной цене. Вот тебе и прибыль. Здесь не нужна государственная помощь. Просто всё должно быть прозрачно и чисто. Таких примеров сейчас мало.

Вы говорили, что мелкий фермер положил продукцию на три месяца. Она полежала – подорожало. Тут понятно. Он заработал деньги. Никто ни к кому в карман не лезет. А вот эти три месяца фермеру нужно просуществовать. Ваш кооператив оказывает помощь ему на существование в течение трёх месяцев?

Пчелинцев: – Мы не только построили ангар для хранения зерна. Планом развития кооператива предусмотрена закупка техники, сушилок, сеялок и т. д. Какие ещё есть плюсы членства в кооперативе? Когда наш кооператив оказывает услугу члену кооператива, мы заключаем с ним агентский договор. Выступавшие здесь представители кооперативов, как я понял, закупают у своих ассоциированных членов для перепродажи. Тогда сразу идёт прибыль.

А необходим агентский договор по оказанию услуг. Это сформировать пул. Тогда покупатель поднимает цену. А при закупке семян и минеральных удобрений мы опускаем цену для членов кооператива. В начале года мы создали пул для закупки минеральных удобрений и в результате скинули цену для членов кооператива. Если бы каждый из них сам покупал, вышло бы дороже. Вот вам интерес мелких фермеров.

Модератор: – Что получает от кооператива рядовой член – фермер? Какую роль он играет

в кооперативе? Давайте узнаем на примере кооператива «Донской маяк».

Анатолий Лемещук, глава КФХ (Зерноградский р-н, Ростовская область), член кооператива «Донской маяк»: – Нашему кооперативу два года. В конце 2013 года кооператив закупил в Турции завод по переработке нута и чечевицы. В прошлом году завод заработал. В кооперативе я занимаюсь поставкой семян и консультациями по производству нута и чечевицы. Я и до этого около пяти лет занимался нутом и чечевицей. Ко мне приезжал профессор Константин Пимонов из ДонГАУ, сопровождал посевы. И хотя я по специальности не агроном, многому у него научился.

Семена нута и чечевицы кооператив закупает в Волгограде и Саратове. На этом ничего не зарабатывает. Берём денежку только за доставку в Зерноград. Какова выгода фермерам? Как член кооператива я могу взять семена под урожай. Могу подработать семена в кооперативе. Могу получить предоплату за гарантированную закупку за месяц-два до сбора урожая, что немаловажно для фермера. Словом, кооператив – это выгодно.

Модератор: – Вы получаете семена бесплатно? Каких культур? В каком количестве вам их дают? Как потом рассчитываетесь за эти семена?

Лемещук: – Все знают, что бесплатного ничего не бывает. Я получаю семена по льготной цене. Семена закупаем элиту и первую репродукцию. Часть семян элиты отдаём фермерам и потом получаем от них. Те, кто за-

купает семена в кооперативе, получают объёмную консультацию с использованием методического пособия Константина Пимонова. И продают урожай в кооператив по ценам, во всяком случае, выше, чем у «Юга Руси». За тонну семян, взятых в кооперативе, я должен вернуть 1,6-1,8 тонны зерна из нового урожая, что тоже выгодно.

Если люди друга друга чувствуют, дело пойдёт

Михаил Крупнов, председатель СПССК «Зерно БК» (Белокалитвинский р-н, Ростовская область): – Слушал предыдущих спикеров и подумал: не пошёл бы в кооператив, если бы был не в теме. Кооператив – это добровольное объединение нас, крестьян, для достижения определённых целей. Мы все маленькие хозяйства. Вспомните: когда мы были юными, то ходили кучками, чтобы нас не побили, чтобы быть сильнее. Здесь то же самое. Вы сами решите, чего хотите от кооператива.

Мы создали зерновой кооператив три года назад, чтобы продавать урожай на экспорт. У меня был опыт по торговле. У нас есть площадка розничная в Белой Калитве. Не скажу, что всё пошло ровно. Крестьяне – народ особенный. Как урожай – так потихонечку сами по себе. Но мы никого не обязываем сдавать 100% или 40%. Если считаете, что вы умней, вопросов нет. Но в итоге мы смогли эту тему переломить. Хотя общего хранения у нас нет, элеватор построить дорого, мы пока не готовы сложиться.



У каждого своё мнение

Тем временем образовалась вторая тема сама по себе: производство и реализация утки. Тут уже больше интереса. Потому что у одного комбикормовой завод, и я знаю, что он не продаст мне с наценкой в 40%. Договорились о 15%, берём. У него – гарантированный сбыт. У нас – гарантированное закрепление. Какое ещё преимущество? Когда тяжело, есть у кого спросить и у кого перехватиться. В мае по утке мы уже должны были запуститься. Но у меня сгорел инкубатор, сгорел корпус. Это произошло неделю назад. А перед этим ещё машину сожгли на территории.

Если бы не было Володи Кулакова из Пролетарского района, мы бы программу не потянули. А у нас уже реализация налажена. Он взял на себя инкубирование. Мы вместе – сила. Мы продолжаем программу.

Куда девать доходы кооператива? Да куда хотите. Хотите – кредитуйте друг друга. Сделайте объединённое страхование. Сами себя страхуйте: сложились по три рубля – кому-то выплатили. Деньги у вас. Кооперация – не панацея. Но если люди друг друга чувствуют, если хотят друг с другом общаться, вопрос какой-то обсудить вместе, не оскорбляя друг друга, значит, дело пойдёт.

Колесников: – В кооперативе должно быть полное доверие друг другу и абсолютное отсутствие взаимных подозрений. Зная нужду коллег-фермеров, я продаю им семена по цене дешевле товарной пшеницы.

Реплика: – Мы к вам приедем.

Колесников: – За кооперацией будущее. Главное – защитить самых маленьких.

Научились выращивать, надо научиться продавать

Владислав Садовников, председатель СССПК «АгроПар-

тнёр» (Весёловский р-н, Ростовская область): – Слушая выступающих, я сделал вывод, что все практически кооперативы были созданы не на пустом месте. В нашем случае произошло то же самое. С 1993 года занимались фермерством. Выращивали зерновые и овощи. Пытались снизить себестоимость, механизировать, автоматизировать, внедрить новые технологии. Со временем пришли к выводу, что для достойного результата этого недостаточно.

Мы научились выращивать, но надо научиться продавать. Это значит, сохранить, переработать, упаковать, продать. Непаканое поле открылось. В 2013 году создали снабженческо-сбытовой кооператив. Сегодня в нём восемь членов. Основное направление – первичная подработка овощных культур так называемого борщевого набора: картофеля, лук, свёкла, морковь, капуста. Попробовали уже работать с сетями, с консервными заводами и просто с коммерсантами. Продавали на торговые базы Москвы, Владимира и т. д. За 2014 год удалось увеличить оборот фактически в два раза. Приросли основными средствами на 90%.

Моё мнение: нужно наращивать поддержку в первую очередь существующих кооперативов. Люди, которые здесь сидят и не один год в кооперативном движении, даже они не знают всех подводных камней. Поэтому не надо распыляться. Главный вопрос, с которым мы столкнулись, рекламируя кооператив, недостаток производственных мощностей. Поэтому люди не хотят вступать в кооператив.

С чего зарабатывать? Это главный вопрос, я считаю. Если нет материальной выгоды для кооператива и его членов, он обречён. Как мы решаем эту проблему. С помощью субсидии минсельхоза приобрели линию по переработке овощей, первичной подработке. Хранилище приобрели, что-то

достроили. Столкнулись с тем, что малоземельные фермеры не могут поставить нам продукцию. Поэтому они готовы платить за услугу. Возможно, и цена не такая весёлая за продукцию в этом случае получается, зато КФХ получает комплексную услугу, что намного облегчает жизнь.

Мы оказываем комплекс услуг. Весной – по посеву. Овощная техника дорогостоящая. При 10-15 га фермер не купит сеялку за 1 млн. Мы предоставляем трактор, сеялку, тракториста, специалиста. Аналогично осенью при перевозке с поля к нам на хранение. Это даёт возможность кооперативу зарабатывать, содержать персонал.

О выгодах хранения. В прошлом году в октябре мы завезли на склад лук, он стоил 10 рублей. А продали его в феврале, ценник был уже 20 рублей. В то же время были у нас люди, которые не воспользовались этими услугами. Побоялись, что лук пропадёт, замёрзнет. Забрали осенью свои 300 тонн и сильно проиграли.

100% удорожания – это, конечно, исключительный случай. Но 40-50% прибавки в цене на хранение реально получать. Фермеру такая инфраструктура не по карману. А кооперативом создать её можно.

И эффективно использовать резерв увеличения стоимости продукции за счёт хранения, упаковки, фасовки.

Вкладываться в хранение выгодно

Дионис Анастасиадис, зам-председателя СССПК «Семикаракорский» (Семикаракорский р-н, Ростовская область): – Нашему кооперативу два года. Самое главное преимущество кооперации – это комплекс услуг для членов кооператива. Уже в конце первого года работы кооператива к нам приходили фермеры и спрашивали: что вам вырастить в следующем году? Присили семена. И в прошлом году мы уже стали работать с сетью магазинов «Магнит».

Это сложно: контроль качества, своевременные отгрузки, соблюдение графиков. За нарушение – штрафы. Машина поломалась – никого не волнует, заявка должна быть выполнена. Месяца через три научились учитывать все нюансы. При поддержке минсельхоза приобрели свой транспорт. И замкнули весь цикл от выращивания до поставки на полку магазина.

Есть сложности. Уборка основная выпадает на сентябрь и октябрь. Столкнулись с проблемой хранения. За мой шестилетний опыт работы в овощеводстве было уже три зимы с хорошим приростом в цене. Поэтому

будем вкладываться в хранение независимо от того, будет поддержка министерства или нет.

Снитко: – Сделала для себя вывод, что за несколько лет члены наших кооперативов почувствовали плюсы кооперации. И с вдохновением и со знанием дела вы говорите, что результат наверняка будет значительный. Активно развиваются в нашей области порядка десяти кооперативов. Мы создаём условия для этого через укрепление материальной базы.

Для уже состоявшихся кооперативов я хочу презентовать нашу программу предоставления грантов. Кооперативам сегодня осталось две поддержки: предоставление грантов и субсидирование процентной ставки по кредитам – инвестиционным и оборотным. Кроме того, у нас в области существует Гарантийный фонд, созданный правительством Ростовской области, который должен помогать кооперативам брать кредиты в банках. А вот в создании материально-технической базы, что капиталоёмко и требует большого срока окупаемости, должна помочь кооперативам грантовая программа.

Постановление о порядке предоставления грантов в нашей области принято в марте. Но пока мы не начали работать по этой поддержке, потому что хотим привлечь средства федерального бюджета. Проекты нормативных документов в Минсельхозе РФ уже разработаны. Надеемся, что в июне будет объявлен конкурс среди субъектов РФ, мы обязательно в нём будем участвовать, чтобы к областным средствам добавить и федеральные.

Грантовая поддержка кооперативов предполагает привлечение 40% средств кооператива на обновление материально-технической базы, а 60% расходов доплатим мы. На что будут ориентированы средства гранта. Это строительство, реконструкция или модернизация. Кто будет идти по этой поддержке, должны понимать, что у вас должны быть проектно-сметная документация и хотя бы оценка сметной стоимости этой документации.

Дальше идёт приобретение, монтаж оборудования, техники, производственных зданий, строений, помещений. Если будете претендовать на приобретение оборудования, будем обращать внимание, есть ли у вас помещение, куда это оборудование можно поставить, насколько это помещение соответствует нормам и правилам. Если старые непригодные помещения, согласия давать не будем на эту поддержку. Поэтому комплексно подходите к своему бизнесу.



Сергей Литвинов: каков прогноз по ценам?

Акцент – на господдержку уже созданных СПОКов

Снитко: – Традиционное направление – приобретение спецтранспорта. Тоже будем смотреть в комплексе: куда возить, откуда возить, есть ли привязка к некоему производственному объекту – складу, перерабатывающему предприятию кооператива.

Уплата части взносов по лизингу. Если возьмёте по лизингу оборудование, то 8% стоимости мы будем по гранту оплачивать. Грант не будет покрывать все расходы. В нашей области размер гранта максимальный – 25 млн рублей. Плюс свои деньги кооператива в размере 40% от суммы гранта. На эти средства можно создать цеха малой мощности и по переработке, и по убою, и по заготовке молока, и овощехранилища.

Где взять кооперативу 40% средств от суммы гранта? Или привлекать средства членов кооператива, о чём здесь уже говорили. То есть каждый член кооператива должен понимать, что благо, которое создаёт кооператив, будет работать на него, на его личный бизнес. Либо кооператив должен искать заёмные деньги.

Кто может быть получателем этих грантов? Если это сельскохозяйственный потребительский кооператив, то он должен быть зарегистрирован либо в статусе перерабатывающего, либо сбытового. Другие кооперативы, скажем, обслуживающие, уже сюда не попадают. Костяк кооперативов, созданных у нас, как раз перерабатывающие и сбытовые. А мы будем ориентироваться на развитие и укрепление уже созданных.

С этого года получать эти гранты смогут и потребительские общества. Это система облпотребсоюза. Но тут есть условие: 70% выручки потребительского общества должно быть сформировано из видов деятельности, аналогичных сельскохозяйственным кооперативам.

Дополнительные условия предоставления грантов федерация оставляет на усмотрение субъектов. Исходя из имеющегося опыта мы определили несколько параметров, которым должен соответствовать кооператив. В первую очередь, у кооператива должна быть программа развития на пять лет. Условия получения гранта предусматривают, что вы не имеете права скрывать, расставаться в течение пяти лет. Программа должна предусматривать создание комплекса. Не просто купили машину и за-



Анатолий Железный (третий слева в первом ряду) возглавил перерабатывающий кооператив «Донской маяк»

работываем на услугах. Это должен быть комплекс с производственными объектами, с понятным комплексом услуг для своих членов. То есть полноценное предприятие.

Прирост численности занятого населения. Вот изначально у вас должно быть 10 членов. Но программа вашего развития должна предусматривать увеличение количества членов и числа охватываемых сельхозтоваропроизводителей. То есть мы создаём вам материально-техническую базу не для того, чтобы эти 10 человек работали. А чтобы вы вовлекли в систему заготовки, переработки большее количество населения.

Далее логично: прирост объёмов производства, выручки.

Бизнес – это и правовая часть. У вас никогда не будет хорошей прибыли, если вы не понимаете правовой части регулирования своего бизнеса. Поэтому и в программе развития, и при последующих проверках мы будем отслеживать выполнение федерального законодательства 50 на 50, что вы эти услуги оказываете своим членам.

Если мы ставим цель увеличить объём производства, нужно расширить число поставщиков продукции. Вот он, рост числа членов кооператива и обслуживаемых ими сельхозтоваропроизводителей.

Правила игры для порядочных

Снитко: – Наличие долгосрочного плана финансово-хозяйственной деятельности – это требование Минсельхоза РФ. Такой план – неотъемлемая часть бизнесплана, программы развития.

Для получения господдержки не должно быть задолженности по бюджету, просроченной задолженности по зарплате. То есть на день подачи заявки вы должны быть бизнесом, который не имеет долгов. Надо выдерживать требования и к уровню зарплаты сотрудников. Обязательно и членство в ревизионном союзе. Без этого документы ваши не примем.

Условия расходования грантов. Это тоже прерогатива субъектов федерации. Эти условия мы составили на основании своего опыта работы с семейными фермами и с кооперативами. Приобретать средства можно либо не бывшие в употреблении, либо со сроком эксплуатации не более двух лет. Неотчуждение в течение пяти лет приобретаемых основных средств.

Самое главное: включение в неделимый фонд кооператива имущества, затраты по приобретению которого предоставлены с использованием средств господдержки. Это кооперативная ответственность, о которой мы сегодня говорили. Неделимый фонд позволяет, меняя членов кооператива, не отчуждать доли пая, который сформирован за счёт неделимого фонда. То есть если мы с вами купили автомобиль, построили хранилище, поставили цех убою, то как бы не вышли ваши первоначальные 10 членов, имущество как было кооперативным, так и останется. Это даёт гарантию того, что в течение пяти лет вы будете спокойно работать. И при выходе не будет имущественных споров. Люди, нацеленные вложить рубль, а после получения господдержки выйти с паем в 10 рублей, надеемся, при таком условии к вам не придут.

Модератор: – При таких условиях вступление в кооператив серьёзнее, чем женитьба.

Снитко: – Михаил Ильич (Крупнов) правильно сказал: если я знаю человека, то не буду бояться этих условий. А если не знаю, то, конечно, подумаю десять раз. Когда мы начали программу «Семейные фермы», первыми пришли за деньгами поддержки случайные люди. Настоящие фермеры потянулись только на третий-четвёртый год. И мы сделали для себя вывод: если с самого начала не установим жёсткие правила игры, то будем потом иметь много неприятностей. Конечно, это сложно. Но никто из здесь сидящих не сказал, что вам было легко. Но в результате все поняли, что это хорошо. Исполненные правила игры выполнимы. Если вы порядочный человек и вам нечего скрывать, это реально.

Приоритетные направления грантов. Это молоко, мясо и на третьем месте овощи. Нас огорчило, что Москва не предусмотрела в приоритетах зерновые кооперативы, которые занимаются хранением и подработкой зерна. Мы написали в Минсельхоз и обратили на это внимание. Но если на федеральном уровне не получится, то мы будем разрабатывать свои механизмы поддержки зерновых кооперативов. Об этом мы договорились на встрече губернатора с фермерами области в ИД «Крестьянин» 20 марта.

Фото Александры Корневой

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

Подсолнечнику болезни не страшны

Компания «Сингента» презентовала фунгицид Амистар® Экстра, который повышает урожайность и качество подсолнечника.

За десять лет применения в странах Восточной Европы Амистар® Экстра завоевал более трети рынка фунгицидов. Теперь он позволит российским аграриям существенно повысить урожайность и качество семян.

С февраля этого года компания «Сингента» зарегистрировала к применению на подсолнечнике фунгицид Амистар® Экстра. Препарат презентовали российским аграриям в формате онлайн-трансляции на сайте www.syngenta.ru. Интернет трансляцию с участием отечественных и зарубежных экспертов масличного рынка посмотрели зрители из Оренбурга, Саратова, Воронежа, Сочи, Самары, Москвы.

Интерес к этому препарату большой как со стороны небольших фермерских хозяйств, так и со стороны крупных предприятий. Представители кубанских холдингов приняли непосредственное участие в презентации и задали свои вопросы.

Сергей Грошев, коммерческий управляющий регионом «Юг» компании «Сингента», считает, что российский рынок подсолнечника подошёл к новому этапу своего развития. Количество перерабатывающих предприятий достаточно велико, их мощности растут. Они заинтересованы в получении всё больших объёмов качественного сырья и готовы платить за это большие деньги. С другой стороны, выращивание подсолнечника в России сдерживается административно: установлены предельно допустимые площади в севообороте, срок возвращения подсолнечника на прежние поля. Таким образом, производители подсолнечника ищут способы получать больше урожая на прежних посевных площадях. Дальнейшая интенсификация производства невозможна без использования фунгицидов.

Иван Шуляк, кандидат биологических наук и ведущий научный сотрудник агротехнологического отдела ВНИИМК рассказал о своих наблюдениях за ситуацией на полях аграрного юга страны. Подсолнечник испытывает мощное давление со стороны возбудителей болезней. Ложная мучнистая роса — одно из наиболее распространённых и вредных заболеваний. В 2014 году было выявлено на 69,4% посевной площади в Краснодарском крае. Пепельная гниль и фузари-

оз — на 94,4% посевных площадей. В Ростовской области альтернариоз встречается на 100% площадей. Бич Ставрополя — фомоз, фомопсис, пепельная и сухая гнили (100% площадей).

— Степень вредоносности заболеваний сильно зависит от условий года, технологий выращивания подсолнечника, качества протравливания семян и безопасности посевного материала, — объясняет Иван Шуляк. — По условиям текущего года можно сказать, что сложная ситуация складывается в центральной зоне Кубани — Усть-Лабинский, Каневской, Новокубанский районы. Обильные осадки, которые выпали весной в степной зоне, также способствуют росту заболеваний.

Административные ограничения на расширение посевных площадей под подсолнечником учёный считает оправданными. Если подсолнечник возвращать на поля раньше, возбудители болезни будут активней эволюционировать. Неизвестно, кто победит в этой гонке: природа или наука. Уже сейчас всё большее значение приобретают бактериозы на подсолнечнике. Эта болезнь отмечена на 15% посевных площадей в Краснодарском крае. Прежде встречалось только два вида бактериозов, а теперь учёные диагностируют шесть.

Менеджер по маркетинговому компаниям «Сингенты» на Украине Геннадий Малина рассказал об опыте применения Амистар® Экстра на украинской земле. У него фунгицид был зарегистрирован ещё в 2008 году и с тех пор стал неотъемлемой частью производственного процесса. Каждый год площади применения Амистар® Экстра увеличиваются вдвое.

— На количество и качество урожая влияет листовой аппарат, причём 75% успеха зависит от листьев верхнего яруса. Чем дольше мы сохраняем их, тем больше масса семян, — объяснил Геннадий Малина. — Болезни приводят к преждевременной потере листьев. Зачастую определить, какая именно болезнь поразила подсолнечник, можно только в лабораторных условиях. Пока мы занимаемся диагностикой, чтобы решить, какой именно узконаправленный фунгицид применить, заболевание по щепотке отщипывает у нас урожай.

По оценке специалиста, пренебрегая фунгицидными обра-



Андрей Атанасов, технический эксперт по подсолнечнику и рапсу «Сингента» в регионе Восточная Европа: «Амистар® Экстра увеличивал урожайность подсолнечника в среднем на 10%, а масличность повышалась на 20%»

ботками, аграрии в среднем теряют до четверти урожая. В состав фунгицида Амистар® Экстра входят два действующих вещества: азоксистробин и ципроконазол. Это большое преимущество, потому что, во-первых, препарат эффективен для профилактики и лечения широкого спектра заболеваний. Во-вторых, у возбудителей болезни не возникает устойчивости. Препарат обладает трансламинарным и системным действием, таким образом, он не смывается осадками и обеспечивает продолжительность защитного действия. Азоксистробин из класса стробилуринов регулирует водный обмен, улучшает усвоение азота и оказывает на растение в целом озеленяющее действие. Это влияет на повышение урожайности и содержание масла в семенах.

Андрей Атанасов, технический эксперт по подсолнечнику и рапсу «Сингента» в регионе Восточная Европа, привёл данные об эффективности использования Амистар® Экстра на разных гибридах подсолнечника, а также в зависимости от кратности обработки и дозировки.

— Разные гибриды с разной степенью отзывчивости реагируют на фунгицидную обработку, — сообщил Андрей Атанасов. — Мы поставили опыты на 64 гибридах и составили таблицу, которая поможет сельхозпроизводителям сделать выбор. В среднем мы наблюдали 20% разницу в содержании масла между обработанными и необработанными посевами, прибавку урожая на уровне 10% и увеличение массы тысячи семян.

Выбор времени обработки, по мнению эксперта, зависит от наличия техники в хозяйстве. Максимальный эффект даёт двукратная обработка посевов дозированной 0,8 л на га. Первая — в фазу 8-10 листьев, вторая — в начало цветения, но не позже. В этом случае растение получает защиту как от заболеваний листового аппарата, так и от заболеваний корзинки. Для хозяйств, у которых нет техники с высоким давлением, рекомендуют однократную обработку в дозировке 1 л на га как можно позже, пока трактор может зайти на поле и не травмировать растения.

Директор экспедиторской компании «Димал» Александр Малтабар считает, что применение Амистар® Экстра может существенно повысить качество кондитерского подсолнечника. В частности, снять проблему ризопуса — заболевания, которое заставляет семечки горчить. Эффект от применения фунгицида Амистар® Экстра аграриям ещё продемонстрируют в ходе полевых испытаний. По мнению Сергея Грошева и Андрея Атанасова, сельхозпроизводители будут приятно удивлены экономической составляющей: применение Амистар® Экстра не только полностью окупает вложения, но и приносит дополнительную прибыль.

Инга СыСОЕВА

ООО «Сингента»,
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Седова, 6/3, 7-й этаж,
тел.: (863) 210-15-16, 240-16-59



ЖИДКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ

ДЛЯ

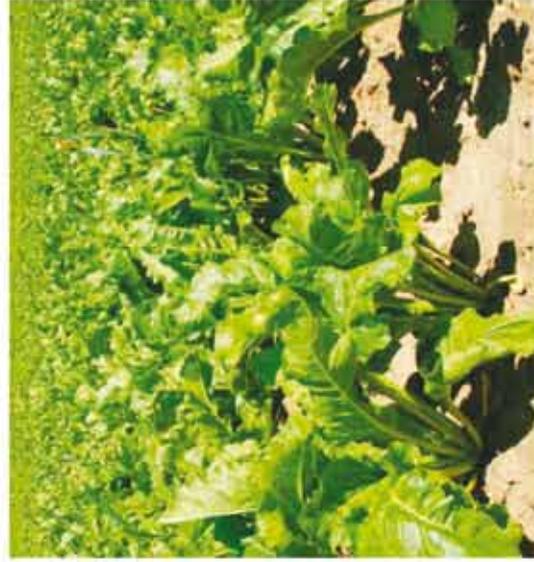
ПОДСОЛНЕЧНИКА



КУКУРУЗЫ



САХАРНОЙ СВЕКЛЫ



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

Прайс-листы включили обратный отсчёт

Какие выгоды сулят «Трейд-ин» и «Утилизация»

«Ну, наконец-то поняли!» – хочется вскрикнуть, смотря на роскошные скидки и специальные предложения от автомобильных компаний, запестревшие на рекламных щитах. Ведь решающим фактором в выборе средства передвижения для большинства наших сограждан остаётся цена. Стремительно взлетевшая в начале года, она отпугивала покупателей в течение нескольких месяцев. В апреле, например, автомобильный рынок снизился на 41,5% по сравнению с прошлогодним показателем продаж.

Падение с замедлением

И вот производители, кажется, начали действовать согласно здравому смыслу, приближая прайс-листы к докризисным отметкам... Очень хорошие скидки с 1 апреля предложил своим клиентам Ford. Так, например, некогда популярный Focus можно купить с выгодой до 155 000 рублей по специальной цене от 599 000 рублей. Новый Mondeo, который обладает динамическими светодиодными фарами, корректирующими световой пучок в зависимости от дорожных условий, а также функцией автоматической остановки автомобиля, можно «отхватить» за 999 000 рублей, сэкономив 100 000 рублей, если поучаствовать в программе «Трейд-ин» и кредитной программе.

Кроссовер Kuga вы сможете купить за те же 999 000 рублей вместо 1 249 000 рублей при условии, если обменяете свой старый автомобиль на Kuga и воспользуетесь кредитной программой «Ford Credit Лайт». Есть, правда, и ещё условие: скидки на перечисленные модели американского концерна действительны до 30.06.2015 года.

Несмотря на очень выгодные предложения по самым популярным моделям, продажи Ford тем не менее продолжают падать. Впрочем, уже не теми фантастическими темпами. Если в январе было -57%, в феврале — 78%, в марте — 73%, то в апреле — 48% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Корейский Hyundai, который с марта 2015 года снижает продажи, тоже объявил ряд специальных программ. С 1 мая стартовала программа Drive Hyundai, которая предоставляет покупателям следующие возможности: специальную кредитную программу Hyundai Finance, по которой можно прокредитовать Solaris по ставке 6,9%, Elantra, i40 и ix35 – по ставке 13,9%. А кроме того, с 19 мая по 31 июля будут действовать специальные, со скидкой, цены на кроссовер ix35.

Кредит под 0%

Французский Renault, реализация которого в России с 1.01.15 по 30.04.15 упала на 41%, предлагает Logan и Sandero в кредит на три года под 0% годовых с 20.05 по 30.06. Немецкий Volkswagen, с начала года потерявший 47% продаж, предлагает приобрести до



30 июня кроссовер Tiguan с преимуществом до 250 000 рублей, седан Jetta – до 130 000 рублей, седан Polo – до 50 000 рублей, внедорожник Touareg – до 150 000 рублей. Японский Mitsubishi, снизивший продажи с начала года на 55%, вводит на модели Pajero Sport и Outlander с 09.04 по 30.06 компенсацию в размере 75 000 руб. или 40 000 руб. соответственно при условии сдачи бывшего в употреблении автомобиля на утилизацию или реализацию по программе «Трейд-ин». Французский Peugeot, продажи которого в апреле составили менее 500 машин, а с начала года падение достигло 79%, чтобы не последовать за Opel и Chevrolet, с 22 мая снизил цены до 10% на всю линейку легковых и коммерческих автомобилей. А также предлагает кредит 0% на три года на Peugeot 408, самый продаваемый автомобиль компании Peugeot, сделанный в России и для России. Специальное кредитное предложение на остальной модельный ряд легковых автомобилей Peugeot: 5,5% годовых на три года при низком первоначальном взносе. Вдобавок уникальное предложение по страхованию: КАСКО – от 1,6%. Не забыли «лягушатники» и о программе «Трейд-ин» для нового Peugeot 308 (скидка 100 000 рублей), а владельцы автомобилей марок Peugeot и GM могут получить дополнительную скидку по программе «Трейд-ин» до 120 000 рублей на самые популярные модели.

Традиционный лидер рынка бренд Lada, продажи которого в апреле снизились на 38%, стараясь не отстать от западных конкурентов, привлекает клиентов программами «Трейд-ин» и «Утилизация». При покупке всех типов кузовов Granta, Kalina, Priora, Largus, Lada 4*4 автовладелец «не доплатит» 40 000 и 50 000 рублей, но тоже до 30.06. При этом стоит иметь в виду, что, по данным «РБК», «АвтоВАЗ» ещё в первом квартале израсходовал свою квоту по государственной программе утилизации и «Трейд-ин» и сей-

час реализует программу за свой счет. Так что клиентам резонно было бы поторопиться, чтобы успеть избавиться от «металлолома» с существенной выгодой.

Обменяй «пирожок» на Газель

Покупателям коммерческой техники тоже нужно не прозевать и до 30.06 завладеть популярной «Газелью Next» со скидкой 175 000 рублей в рамках «Программы обновления парка колёсных транспортных средств». Важное уточнение: некоторые потенциальные покупатели думают, что сдавать на утилизацию для приобретения «Газелей» необходимо коммерческую технику, однако это совершенно не так. Подойдёт любой автомобиль, будь то «Запорожец» или «пирожок», главное, чтобы сдаваемое авто находилось в комплектном и исправном техническом состоянии и было в собственности не менее шести месяцев. Может, эта программа улучшит статистику ГАЗ, ведь пока у него результат -34% с начала года.

До конца июня можно успеть прикупить обе модели японо-российского Datsun по программе утилизации и «Трейд-ин» со скидками 50 000 и 40 000 рублей соответственно. Этот бренд сегодня довольно популярен в нашей стране и уже обошёл УАЗ по количеству проданных автомобилей.

...Лето — время не только сбора урожая, но и отпусков, поездок в дальние края. Приятно их будет совершать на новом лимузине, а моделей и специальных условий для приобретения автомобилей в июне предостаточно.

Василий ГОРБАНЕЦ,
специально для «Делового крестьянина»

P.S. Данные по объёмам продаж автомобилей — по информации Ассоциации европейского бизнеса

ООО "АГРО-ТЕХ" производит сельхозтехнику с 2000 года. Уникальные инженерные разработки. Учет передовых технологий. Запчасти и комплектующие. Гарантия и лизинг. Доступные цены.



ОП-22, 2000/2500/4500 л., 22/24 м.



ОП-18, 2000/2500 л., 18 м.



БУФЕР АGRI, 600/800 л., 10/12 м.



ОН-12, 800 л., 12/15/18 м.



ПОЛУПРИЦЕП ДЛЯ ПОДВОЗА ВОДЫ



СЕЯЛКА ЗЕРНОВАЯ СК-НМ-24, 3,41 м



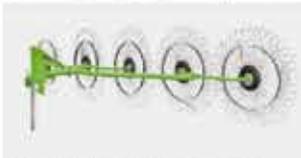
МВУ 600/800/1000/1200/1500/2500 кг



600/800/1000/1600/2000 л.



САДОВАЯ ТЕЛЕЖКА ДЛЯ СБОРА УРОЖАЯ



ВОРОШИТЕЛЬ СЕНА ВСН-3,7, 3,7 м



БРК-5,6, 5,6 м



БЛП-9, 9 м



САДОВЫЙ ИЗМЕЛЬЧИТЕЛЬ 2,4 м



ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К С/Х ТЕХНИКЕ

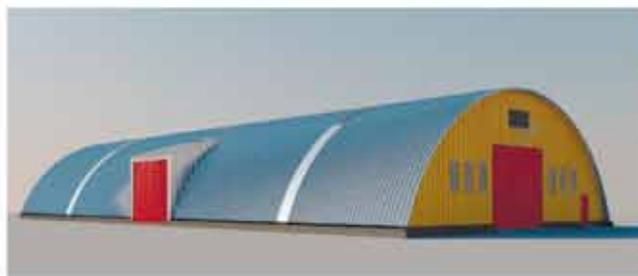


СПВ «МАША»



КАССЕТА С ДВУМЯ ЕМК. ПО 4,5 м³, 5,0 м³

Металлические ангары - от 2200 руб/м, навесы - от 1900 руб/м. Тентовые ангары - от 1650 руб/м, навесы - от 1500 руб/м. Овощехранилища с утеплением и монтажом вентиляционной системы.



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.ru>

Крестьяноведение

Ведёт Виталий Яковлевич Набоженко, nabojenko@krestianin.ru



«Почва — четвёртое царство природы»

Так считал основатель российского почвоведения Василий Васильевич Докучаев (1846-1903), уравнив её в правах с тремя другими «царствами» — растительным, животным и минеральным.

Сегодня есть повод поговорить и о почве, и о нашем великом почвоведении. Во-первых, 17 июня ежегодно весь мир отмечает День борьбы с опустыниванием и засухой. Во-вторых, ООН объявила 2015 год Международным годом почв. Девиз года: «Здоровые почвы для здоровой жизни». Докучаев был бы рад таким инициативам. Но озаботился бы ещё больше. Тем более что он и предвидел, и предупреждал...

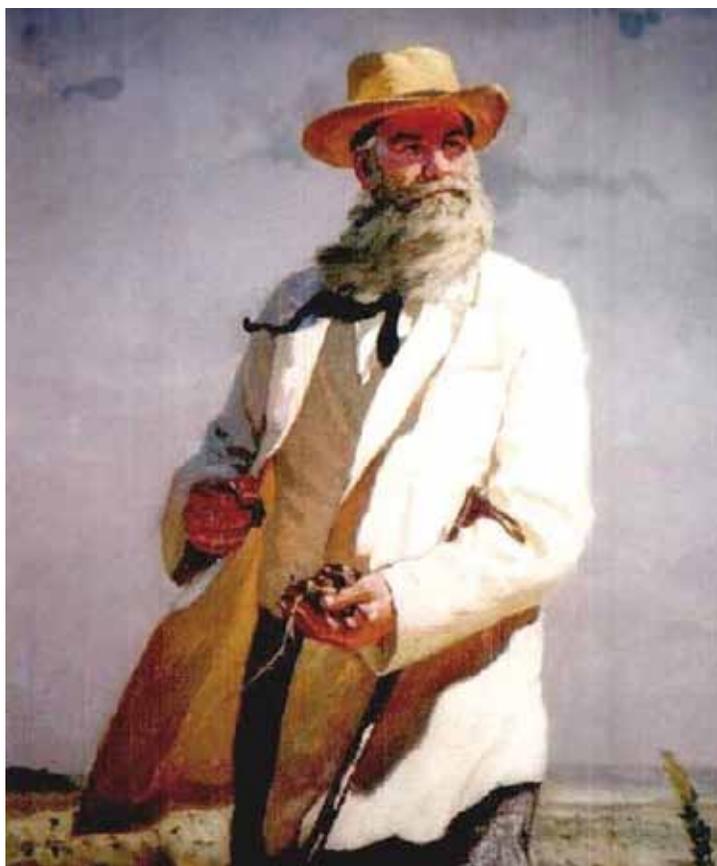
Угрожающая статистика

Ожидается, что к 2050 году рост мирового населения превысит 9 миллиардов, а это приведёт к увеличению спроса на продовольствие, корма и волокна, ещё больше увеличит нагрузку на земельные ресурсы.

По данным ФАО (Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН), 33% глобальных земельных ресурсов уже деградировали. Если не внедрять новые подходы, то в 2050 году общая площадь пахотных и плодородных земель на душу населения будет составлять только четверть от уровня 1960 года.

Без почвы мы не можем поддерживать жизнь на земле, и в случае потери почвенных ресурсов они не могут быть восстановлены за время жизни одного поколения. И это давным-давно осознал Докучаев...

Испокон веков на Руси с огромным уважением относились к земле, к труду земледельца. И не случайно именно в нашей стране более ста лет назад было создано учение о почве. И не



случайно создателем его был самобытный русский человек, даже внешне похожий на легендарного земледельца, Василий Васильевич Докучаев — крупный, физически сильный, мужественный, трудолюбивый, мудрый. Великий почвовед! Кроме того, он был замечательным географом и геологом. Но и это ещё не главное. Какими бы науками Василий Васильевич ни занимался, он всегда оставался природоведом, натуралистом: стремился познать окружающий мир во всей слож-

ности и взаимосвязи частей, как единое живое целое.

Как быть? Кем быть?

Докучаев родился в небольшом селе, затерянном в глубинке Смоленской губернии, где его отец служил священником. В семье было семеро детей. Жили небогато, даже трудно. Отец обучил его грамоте, а когда сыну исполнилось 11 лет, отдал его в бесплатное духовное училище —

бурсу, где царил «долбня, ужасающая и мертвящая». Василий выдержал испытание бурсой, потому что был «Башка». Затем была учёба в Смоленской духовной семинарии, откуда его как лучшего выпускника направили в Петербург в Духовную академию — «на полное казённое обеспечение».

И вдруг Василий неожиданно круто сворачивает с проторённого пути. Богословие и схоластические науки оказались не по нутру. Через три недели он поступает на отделение естественных наук физико-математического факультета Петербургского университета, где по крайней бедности ему до третьего курса «неизвестно было употребление чулок». Ради чего он обрёк себя на полуголодное существование? Ответ на этот вопрос — вся его дальнейшая судьба.

Василий учился хорошо. С такими университетскими учителями иначе было нельзя. Он слушал лекции крупнейших учёных своего времени — А. Бутлерова, Д. Менделеева, П. Чебышёва, А. Бекетова, А. Иностранцева, А. Советова...

Недостаток средств сказывался: порой Василий бедствовал. Но тут как бы неожиданно ему было предложено место репетитора в богатой княжеской семье Гагариных. Там он попал под влияние богатых студентов-гуляк, а заработок репетитора использовал самым легкомысленным образом. Но со временем нашёл в себе силы преодолеть трясину «лёгкой жизни». Он порывает с прежними «весёлыми» друзьями.

...Кандидатская (дипломная) работа Докучаева была посвящё-

на геологическому описанию берегов и наносным отложениям с детства знакомой реки Каччи Смоленской губернии. Родные берега подсобили: защита прошла успешно.

Закончив университет, надо было окончательно решать, как быть дальше. Вновь — крайняя бедность, обитание в «хижинах», питание в дешёвых «обжорках». Возникла мысль поступить в Медико-хирургическую академию или стать школьным учителем. Но Василий остаётся в университете.

По предложению учёного-геолога А. Иноземцева он получает должность консерватора (хранителя) минералогической коллекции при геологическом кабинете Петербургского университета. Эту должность он занимал с 1872-го по 1878 год. Жизнь налаживается! Докучаев избран действительным членом Российского общества естествоиспытателей. Имя молодого геолога уже на слуху.

Крупнейшим результатом научных исканий Докучаева за эти годы была фундаментальная работа — «Способы образования речных долин Европейской России».

В 32 года он защитил магистерскую диссертацию и получил учёную степень магистра минералогии и геогнозии (геогнозией называлась в то время геология). Публичная защита собрала огромную аудиторию и прошла с триумфом. Но именно в 1878 году завершился «геологический период» жизни Докучаева. Он проявил неподдельный интерес к почве.

«Почвенный период»

Поначалу в науке о почве для самого Докучаева было много неясного, непроверенного. Предшественники у него, конечно, были, но науки о почве они всё-таки не создали. Именно исследования Докучаева на просторах чернозёмной России привели к рождению почвоведения — новой науки

Произошли изменения в жизни учёного и «на почве любви». Он встретился с образованной обаятельной женщиной — Анной Синклер, ставшей его женой и другом. Она помогала мужу во всех его начинаниях и работах.

А работал он самоотверженно. Только за два летних сезона 1877-1878 гг., по его собственному подсчёту, проехал около 10 000 вёрст! Он объездил всю северную границу чернозёмной полосы, Украину, Бессарабию, Центральную Чернозёмную Россию, Заволжье, Крым, северные склоны Кавказа. Он умело использовал все существовавшие

тогда средства передвижения. Но основным средством передвижения были его ноги. Он делал почвенные разрезы, собирая образцы почв, заполняя полевые журналы записями об особенностях почв, геологическом строении, рельефе, растительности, климате и хозяйстве изучаемых районов. Самозабвенно полюбил степь с её чернозёмом и никогда уже в своих научных исканиях не расставался ни со степью, ни с чернозёмом.

Очевидно, что перед Докучаевым стояла задача создать не только «чернозёмоведение», но и основы науки о почве вообще — почвоведение. А объект для разрешения общих вопросов почвоведения — «чернозём — этот царь почв» — был исключительно благодарным.

Докучаев высказал гениальную догадку о том, что почва — это слой «благородной ржавчины» земли, это самобытное тело природы, возникшее в результате совокупной деятельности всех природных факторов. Это был огромный шаг вперёд в науке о почве.

Вот его слова: «Только после того, как наука овладеет почвой, как естественно-историческим телом, будет расчищено и подготовлено поле для эксплуатации её». И, конечно, предупреждал, что плодородие почв нуждается в защите.

Так родилась гениальная книга, потрясшая учёный мир, — «Русский чернозём». Её автор стал всемирно знаменитым.

В 1886 году он дал первую в мире научную классификацию почв. Вполне обоснованно он решил, что разделение чернозёмов на группы правильное всего построить на определении количества содержащегося в них гумуса. Такой подход к оценке почв доселе был неведом науке.

Надо ли говорить, что Докучаеву пришлось выдержать ожесточённые бои. Противники готовились «зарезать» автора «Русского чернозёма»... Всё это выдержал Докучаев! И победил. «Трудно в России сделать что-нибудь», — часто с горечью говорил учёный. Может, и правда, что «для достижения цели самое важное — наличие препятствий»?

Особенно крупное событие в истории русского почвоведения — выпуск в свет «Схематической почвенной карты чернозёмной полосы Европейской России». Это была первая почвенная карта нового типа во всей международной почвенно-картографической практике!

В 1888 году Докучаев и его ученики экспонировали на Всемирной выставке в Париже коллекцию русских почв. Это была настоящая научная сенсация. Доку-

чаев был награждён Большой золотой медалью, а в России отмечен орденом за заслуги по земледелию.

Опыт борьбы с засухой был обобщён в фундаментальном труде «Наши степи прежде и теперь».

В 1892 году Докучаева назначают директором Института сельского хозяйства и лесоводства.

«Всё моё спасение — в работе»

А через четыре года в его жизнь постучалась беда. Да не одна... Борьба, непрерывная и изнурительная, когда «каждую пядь приходилось отвоёвывать силою», сломила даже такого богатыря... Он заболел: тяжёлая форма переутомления. Врачи запретили работать. Осень и зиму 1896–1897 годов он провёл в лечебнице. Неделями бредил. Когда кризис миновал, Докучаев узнал о тяжёлом горе, постигшем его: умерла Анна Егоровна, жена.

И он ушёл в отставку. Из писем друзьям: «Что касается моего здоровья то оно... очень нехорошо. Особенно меня беспокоят — сильный шум в висках, бессонницы, ослабление памяти, слуха и зрения... Боюсь, что моё здоровье потеряно навсегда: а

так жить, без дела, без интереса, страшно тяжело».

Удивительно, но могучий организм вышел победителем. «Всё мое спасение в работе», — сказал он. И вернулся...

Он спешит. Торопится наверстать потерянное. Не считается с тем, что силы его уже подорваны, и работает с немалым напряжением, чем до болезни. В это же время он разработал новое учение — о географических зонах.

Но силы уже покидают его. Он почти полностью ослеп и не мог писать, постепенно и мучительно терял рассудок. Мучения продолжались три долгих года. Одни из последних его слов: «Как хорош божий мир, как тяжело с ним расставаться. Ах, как тяжело, а ведь казалось, было когда-то так светло!» Смерть наступила осенью 1903 года.

Волею обстоятельств многие разработки Докучаева были реализованы через много десятилетий после его смерти талантливыми учениками. Как писал в некрологе один из его учеников, «он принадлежит к тем великим людям, которые не подчиняются законам исторической перспективы — удаляясь от нас, они вырастают».



EXPOFORUM

АГРОРУСЬ

XXIV МЕЖДУНАРОДНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ • ЛЕНЭКСПО

ВЫСТАВКА

25-28

АВГУСТА 2015

559 УЧАСТНИКОВ

14 150 СПЕЦИАЛИСТОВ АПК

49 РЕГИОНОВ РОССИИ

19 СТРАН

ЯРМАРКА

22-30

АВГУСТА 2015

52 456 кв. м

117 307 ПОСЕТИТЕЛЕЙ

535 ФЕРМЕРСКИХ (КРЕСТЬЯНСКИХ) ХОЗЯЙСТВ

ИМПОРТЗАМЕЩЕНИЕ • ТЕХНИКА. ТЕХНОЛОГИИ. ОБОРУДОВАНИЕ • РАЗВИТИЕ СЕЛЕКЦИОННЫХ СТАНЦИЙ И ПЛЕМЕННЫХ ХОЗЯЙСТВ

НОВОЕ 2015

• ЖИВОТНОВОДСТВО. КОРМА. ВЕТЕРИНАРИЯ • РАСТЕНИЕВОДСТВО ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА • УДОБРЕНИЯ • РЫБОВОДСТВО



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

0+

Охота и рыбалка

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



В посёлке Лесная Дача Ипатовского района жил и служил егерем Миша Украин. Человек замечательный во всех отношениях. Крупный, рыжий, улыбочивый. В любое время года он ходил в вечно расстёгнутых камуфляжной куртке и рубашке в крупную вылинявшую клетку. Красная кожа на лице и груди, покрытая веснушками и мелкой сеткой морщинок, разогретая солнцем ещё летом, казалась горячей даже на лютном морозе.

В ожидании праздника

Мишка был необыкновенно крепким и выносливым. В любой холод по глубокому снегу он ломился через заросли, как кабан через крепи, выгоняя живность на номера. Делал это весело, с задором. У его веселости была весомая причина: егерь любил на охоте крепко выпить. Когда ему наливали в личную, всю израненную сколами эмалированную кружку, он из скромности всегда останавливал наливающего, даже протестовал, но не раньше, чем водки в ней окажется намного больше половины. Весело улыбаясь, одним мощным глотком отправлял напиток в бездонный организм и гоготал на весь лес, реагируя на каждое слово гостей, даже если это слово было о погоде. Когда не очень пьющие охотники за пустыми разговорами забывали наливать, приставал к ним с единственным вопросом: «Ну, как? Ну как?», намекая на свою роль в удачной охоте. Если охота не удавалась, Мишка не расстраивался. Напоминал о прошлых успехах и свою долю в запасах гостей выбирал всегда.

Надо сказать, что халявное веселье егеря ограничивалось рамками сезона и «Правилами охоты». Далеко не часто щедрым на угощение охотникам удавалось получить лицензию на отстрел кабана. Словом, событий с безлимитной выпивкой иногда приходилось ждать подолгу, обходясь самогонном из домашнего сырья под строгим контролем бдительной жены.

Но когда осень покрывала землю толстым слоем опавшей листвы



Свиньи подвели

История о том, как привлекали инвестиции

и с окрестных полей в лес стекалась тихая грусть, у Мишки начинался праздник. Егерь приходил в азартное возбуждение, не покидавшее его до закрытия сезона. Времени было не так много — два-три месяца. А если выбросить будние дни, когда порядочные люди ходят на работу, то и совсем мало. Поэтому Украин старался извлечь для себя максимальную пользу из охотничьего сезона. Когда же на его угоды наведывались важные персоны, выкладывался на все 100%.

В режиме секретности

Такой случай подвернулся, когда к губернатору Ставрополя пожаловали высокие гости — бизнесмены из Франции. Событие неоднозначное, важное для региона. Потенциальных инвесторов принимали с большим вниманием. Пожимали руки, улыбались, показывали диаграммы, особенное внимание гостей обращали на проект крупного стеклотарного завода. Попутно у пе-

реводчиц осторожно выясняли: чем в обычной жизни увлекаются гости?

Оказалось, среди французов есть заядлый охотник. Губернатор дал команду: «Немедленно организовать!» Помощники бросились к телефонам. Но выяснилось, что всё не так просто. Осень только началась. Кабаны, нагуливая жир, ещё бродят одиночками и малыми стайками по плавням и полям, в лесах не скапливаются. Проведя консультации со специалистами и выяснив, что шансы на удачу невелики, главы администраций, осторожно и сомневаясь в успехе, отказывались принимать иностранцев.

Помощники уже приуныли, представляя реакцию губернатора на известие об отсутствии диких кабанов в крае. Но тут позвонили главе Ипатовского района Ивану Усенко. Иван Иванович приказал найти Украина. Мишку разыскали дома. Он мирно дремал, мечтая о сокровенном и даже не допуская мысли о том, что его мечта исполнится так быстро. Не имея никакого понятия о пе-

ремещениях животных на вверенных ему территориях, но почувствовав перспективу гигантской пьянки, решительно заявил, что свиней в лесах тьма и что он готов организовать незабываемое охотничье шоу хоть для простых французов, хоть для самого ихнего президента.

В районе, не мешкая, приступили к подготовке. Проблема была в том, что наверху намекнули: в связи с особым статусом гостей нельзя привлекать посторонних. На тайном совещании в целях усиления режима секретности решили, что миссию загонщиков возьмут на себя управляющий местным банком, председатель самого большого колхоза и сам Иван Иванович, при мощной поддержке Украина.

На номера — с ружьями и на каблуках

Ровно в назначенный час команда загонщиков прибыла на перекрёсток дорог для встречи гостей. Там их ждал истосковав-

шийся по охоте, возбуждённый Мишка, с сияющим, как большое лохматое солнце, лицом. Обнялись. На тревожный вопрос главы о перспективах Мишка весело заверил: «Та не бойсь, Иваныч! Всё будет нормально!» — и загоготал. Толстый лысый председатель колхоза им. Кирова, вспомнив Высоцкого, мрачно заметил, глядя на егеря: «...Проводник в преддверье пьянки извертелся на пупе...» Настроение у председателя было безрадостное. Он, человек солидный и уважаемый, не представлял, как будет тащить по лесу ружьё, собственные сто двадцать килограммов и орать дурным голосом.

Наконец, показался длинный кортеж. Из остановившегося джипа вывалился губернатор. Маленького роста, неизмеримый по окружности, он смотрел на встречающих с улыбкой надежды. Следом из машин стало появляться бесчисленное количество народа: аппаратчики, переводчицы, охранники. Все веселы, все в предчувствии экзотического праздника. Стали знакомиться.

Среди гостей выделялся высокий красивый француз Марсель. Как поняла принимающая сторона, ради него и была затеяна вся эта канитель, других охотников среди приехавших не наблюдалось, хотя все были вооружены. Переводчицы на каблуках, с ружьями в руках и сигаретами в накрашенных ртах, на номере — зрелище не для слабонервных. Скептически настроенный председатель колхоза заметил: «Тут не до кабанов, тут людей бы живыми из леса вывести». Впрочем, гости оказались почти трезвыми, и это вселяло некоторую надежду на благополучный исход.

Охоту решили начинать немедленно. Кавалькада двинулась в лес. Тут случился казус. Губернаторский джип, переезжая небольшой бугорок на лесной дороге, зацепился за него и сел на задний мост. Бросились толкать машину вперёд и назад. Бесполезно. Двухтонная, сверкающая лаком техника не двигалась с места. Пришлось высаживать губернатора. Снова навалились. Джип, скрепя днищем, оставшая за собой куски пластика, тронулась с места.

ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ тел./факс: (863) 282-83-21, 282-83-20, 282-83-19, 282-83-18, 282-83-17, 282-83-16, 282-83-15, 282-83-14

рах и затаились, он взмахнул рукой и с криком: «А-а-а! У-у-у...» первым ринулся в чащу. Началось! Глава администрации по левому флангу, председатель колхоза между ним и Мишкой, банкир по правому флангу. Все дружно двинулись вперёд, ориентируясь на зычный голос Михаила и стараясь не отставать. Это было сложно. Шли, пробираясь сквозь колючие заросли бирючины. Отгибаемые ветки вырывались из рук, хлестали по лицу, хватили колючками за одежду и тянули назад.

Но чего не сделаешь ради процветания родного края. Загонщики терпели и мужественно шли вперёд, разрывая тишину зычными голосами. А в центре буйствовал Мишка. Невидимый, он один создавал столько шума, что ни один кабан не решился бы отсидеться в кустах и немедленно побежал бы от надвигающегося ужаса. Истосковавшийся по хорошей охоте и халявной водке, Михаил, как мог, приближал момент триумфа.

Остальных загонщиков оптимизм покинул, как только они прошли первые сто метров. На всём пути они не обнаружили ни одной приметы присутствия в лесу зверя. Ни следа копыт, ни помёта, ни порытоостей под деревьями, ни потёртостей на стволах. Ничего! К концу гона загонщики, представив, сколько вооружённых и не совсем трезвых людей с нетерпением ожидают их на просеке, старались орать ещё сильнее, громко выкрикивая вполне различимые человеческие слова человеческими же голосами. Очень не хотелось омрачить начало привлечения в край иностранных инвестиций пролитием собственной крови. Но беспокойство оказалось напрасным. На просеке их ждали весьма мирные симпатичные люди. В ожидании выхода кабана они удобно, не прячась, расположились на солнышке. Курили, разговаривали, выпивали, закусывали, ухаживали за девушками. Недовольным был только губернатор, да Марсель смотрел на партнёров по охоте с французской снисходительной улыбкой.

Пернатый трофей Марселя

Когда стрелков увезли на новые номера, загрузив в машины брошенные в кустах ружья, загонщики провели небольшое совещание. Первым начал уже изрядно измученный бесплодной прогулкой по осеннему лесу председатель колхоза. «Ты, с...а, был в лесу? Кабана видел? Где следы заходные?» Мишка попытался отшутиться, но тут банкир поставил вопрос ребром: предложил

его расстрелять. Исполнение приговора взял на себя. Председатель не согласился. Сказал, что сам мечтает об этом с самого начала мероприятия и за свою мечту готов побороться. Иван Иванович в целом идею поддержал, но предложил отсрочить исполнение приговора до окончания охоты.

Председатель заспорил: «Нечего ждать. Этот гад нас подставил. Нету тут кабана. Если нет кабана — на хрена нам егерь?» Банкир не уступал. Разозлившийся председатель заявил, что готов расширить расстрельный список на одного человека. Аргумент? Он, мол, ещё в прошлом году предлагал применить к Мишке эту меру социальной защиты, но некоторые из здесь присутствующих его выгородили. Под таким давлением банкиру пришлось уступить. Не на шутку перепуганный Мишка принялась каяться. Он клятвенно заверил, что в следующей клетке свиньи обязательно будут. Исполнение приговора отсрочили и пошли в гай. Но свиней не было ни в следующей, ни в третьей, ни в четвёртой клетках.

Положение спасла маленькая птичка. Когда загонщики в очередной раз, обессиленные, исхлёстанные ветками, в изорванной одежде, выползали из леса, на них никто не обратил ника-

го внимания. Сбившись в кучу, все стрелки обсуждали охотничью удачу Марселя. Ему удалось подстрелить вальдшнепа. Коричневатую тушку лесного кулика передавали друг другу, девушки нежно трогали за длинный кривой носик, удивляясь необыкновенной красоте добычи и мастерству охотника. Вокруг щёлкали фотоаппараты, снимали видео. Марсель, осыпанный комплиментами, был чрезвычайно доволен. Светился улыбкой и губернатор. Один удачный выстрел открывал путь к французским технологиям и инвестициям. Потом все дружно сели в машины и поехали завершать охоту в госплемзавод «Большевик». Там был накрыт огромный стол, на котором среди прочих закусок красовалась целая колонна жареных поросят. Инвестиционный форум вступил в заключительную фазу. Смертельно уставший председатель колхоза, глядя на это великолепие, тихо сказал: «Да. За работу нас часто ругают, а вот за пьянку — всегда хвалили».

За столом начался весёлый разговор. Только Мишка, примостившись у дальнего края, опрокидывая стакан за стаканом и скучал. Не таким ему во сне виделся этот праздник. Свиньи подвели.



РИЗОБАКТ СП: Биотехнология производства продовольственного зерна озимой пшеницы от разложения пожнивных остатков до полной замены минеральных удобрений и фунгицидов

Работа в сельском хозяйстве это образ жизни – крестьянские заботы бесконечны. Только закончится весенняя посевная – мысли уже об уборочной, о посевах озимых культур. И снова проблемы: куда девать солому, какая цена будет на минеральные удобрения и средства защиты растений, ГСМ и прочее... Реально ли в нынешних условиях сделать производство зерна рентабельным? Как не считать, а при типовых технологиях себестоимость зерна не будет ниже 3,0...3,5 руб./кг, причём половина затрат в них – это стоимость минеральных удобрений и других агрохимикатов, в т. ч. на осень приходится 1,5...2,0 руб./кг.

Можно ли осенью обойтись без этих затрат? Многолетняя практика применения биотехнологии с Ризобакт СП и Гумификатором показывает, что можно, и особенно это эффективно в засушливые или недостаточные по увлажнению годы. Для этого необходимо начать работу с внесения Гумификатора на растительные остатки предшественников озимой пшеницы. Тем самым запускается природный механизм разложения растительных остатков в гумусоподобные вещества, вытесняется патогенная микрофлора, которая обычно зимует на них и способствует поражению озимых зерновых культур корневыми гнилями. Разложение соломы в этом случае идёт постепенно и не требует внесения минерального азота (обычно это 10 кг д.в./т).

Следующий этап биотехнологии – обработка семян озимой пшеницы Ризобакт СП перед посевом. Этот агроприём полностью заменяет основное внесение минеральных удобрений и протравливание семян химическими фунгицидами. Питание растений пшеницы Ризобакт СП начинается одновременно с формированием корневой системы и продолжается до созревания зёрен в колосе. Основным источником этого питания является полезная ризосферная микрофлора, фиксирующая ат-

мосферный азот (азота в воздухе 78%) и способная переводить недоступные растениям формы фосфора, калия и других макро- и микроэлементов в легкоусвояемые.

За вегетационный период применение Ризобакт СП на зерновых культурах заменяет от 500 до 800 кг/га минеральных удобрений и при этом обеспечивает урожайность зерна на уровне 40...60 ц/га с клейковиной 22...28%.

Особенно биотехнология эффективна в условиях недостатка влаги или засухи, т.к. Ризобакт СП способствует образованию в десятки раз большего числа тонких мелких корневых волосков на корнях (т. н. «опушения»), через которые в растения поступает дополнительная влага и элементы питания, недоступные обычным корням. Ризобакт СП механически и за счёт выделения природных антибиотиков вытесняет возбудителей корневых гнилей, септориоза, ржавчины, мучнистой росы, черни колоса и чёрного зародыша, начиная с прорастания семян и до уборки урожая. Фактически Ризобакт СП работает лучше и избирательней любого химического протравителя, причём весь сезон!

Всем знакома повторяющаяся в регионах ситуация – засушливая осень, мощный снежный покров зимой, приводящий к формированию притёртой ледяной корки, возвратные заморозки весной. Всё это способствует значительным выпадом озимых.

Применение биотехнологии помогает растениям справиться с неблагоприятными факторами среды. Например, в Белгородской области (рис. 3) на полях, для которых семена озимой пшеницы перед посевом обрабатывали Ризобакт СП, сохранили до 90...95% растений по сравнению с 5...10% на площадях, где использовали минеральные удобрения и фунгициды.

Секрет эффективности Ризобакт СП прост:

– во-первых, это образование на корнях

большого числа тонких мелких корневых волосков, которые дополнительно снабжали растения водой и служили зоной размножения полезной ризосферной микрофлоры;

– во-вторых, Ризобакт способствовал развитию мощной корневой системы перед уходом растений в зиму, в то время как минеральные удобрения стимулировали в основном рост надземной массы, что и оказало свое негативное влияние при образовании ледяной корки – растениям попросту не хватило кислорода для дыхания;

– в-третьих, применение Ризобакт СП обеспечило большее накопление сахаров и других пластических веществ в растениях. Они, хотя и повреждались весной возвратными заморозками (до -15...-16 °С), сразу отрастали при наступлении положительных температур. В целом, несмотря на столь жесткие погодные условия, на всех полях, где применялся Ризобакт СП, растения озимой пшеницы хорошо раскустились (три и более стеблей) и имели мощный стебель.

Аналогичные результаты наблюдали в Тульской, Тамбовской, Воронежской, Саратовской, Ростовской, Кировской областях; Краснодарском и Ставропольском краях, республиках Башкортостан, Кабардино-Балкарии и других регионах России, выращивающих озимые по биотехнологии.

Затраты по биотехнологии не превышают 650 руб./га – 300 руб./га на внесение Гумификатора для управления растительными остатками и 350 руб./га на обработку семян Ризобакт СП вместо НРК.

Приглашаем к сотрудничеству!

Наши представители в регионах окажут консультационную, а при необходимости и практическую помощь!

ООО «Петербургские Биотехнологии», г. Санкт-Петербург, г. Пушкин, тел./ф.: (812) 327-47-84, моб.: (921) 639-82-70, www.spb-bio.ru, эл.почта: info@spb-bio.ru



Действие Гумификатора на соломе (рис. 1)



Солома без Гумификатора (рис. 2)



Озимая пшеница с РБ без септориоза (рис. 3)

Правильный консервант меняет всё!

В сельском хозяйстве наступает сезон заготовки кормов, и для многих специалистов становится актуальным вопрос приобретения консервантов.

Консерванты кормов принципиально разделяются на две основные группы:

1. Консерванты, останавливающие естественные процессы созревания кормов, – все химические препараты на основе кислот (Промир, АИВ) и бактерицидных соединений (НВ-2, поваренная соль, бензоаты и сорбаты).

2. Биологические консерванты, ускоряющие и направляющие процессы созревания кормов в нужную сторону, – микробиологические препараты ЛАКТОФЛОР, Биомакс, Сил-Олл, Биотроф, Лактис и др.

Консерванты первой группы (химические) наиболее применимы в странах Европейского Союза, где их высокая стоимость 0,5-1,0 \$/тонну силоса почти на 90% компенсируется прямыми дотациями фермерам. Несмотря на свою исключительно высокую эффективность, в России они не получили широкого распространения из-за финансовой недоступности для сельхозпроизводителей. Наибольший объём силосов и сенажей в стране закладывается на хранение с биологическими консервантами.

Общий принцип действия биологических консервантов заключается в быстром увеличении количества «полезных» бактерий в кормовой массе. Чистые культуры данных бактерий при попадании в свежесобранную зелёную массу начинают интенсивно потреблять сахара клеточного сока и выделять органические кислоты, которые убивают гнилостные бактерии и плесневые грибы.

В последнее время биологические консерванты разделились на две группы:

1) одновидовые (одноштаммовые) содержат один вид бактерий, очень быстро размножающихся и выделяющих практически только молочную кислоту;

2) многоштаммовые являются простой смесью разных бактерий. В данном случае даже производители этих консервантов не могут в точности воспроизвести и описать те процессы, которые вызывают такие смеси в силосной или сенажной массе, упоывая на универсальность и естественный отбор.

В связи с этим можно смело ставить под сомнение эффективность многовидовых смесей микроорганизмов. Так как общим сырьём для их роста и размножения является раствор сахаров, они конкурируют друг с другом за жизненные ресурсы и, следовательно, сдерживают и угнетают рост друг друга. Таким образом, многоштаммовость бактериальных консервантов скорее маркетинговый приём их продавцов, чем показатель эффективности продукта.

Из биохимии известно, что каждая молекула сахара зелёной массы может быть переработана бактериями только в две молекулы молочной кислоты, и увеличение количества ви-

дов бактерий не способно увеличить содержание кислот. Увеличение количества штаммов однозначно увеличивает только один показатель консерванта – его цену! Так, увеличение числа штаммов до двух увеличивает стоимость расходов на силосование уже в 4 раза (!), а до четырех штаммов – более чем в 8 раз!

Такая прогрессия вызывает сомнение в обоснованности роста цены консерванта. Возникает подозрение, что большое количество различных штаммов в консерванте – это просто уловка для маскировки сильно завышенной цены.

Еще одной распространенной маркетинговой уловкой является введение в состав консервантов «чудо бактерий». Таких примеров только в 2011-2014 гг. несколько. У одних фирм это «чудо-бактерии – убийцы плесеней» и «чудо-бактерии – убийцы дрожжей», у других это бактерии – производители «чудо уксусной кислоты», именно «чудо активной уксусной кислоты», а не просто «уксусной кислоты». Если бы микроорганизмы могли краснеть от стыда, то в данном случае определённо покраснели бы.

С научной точки зрения основным способом межвидовой борьбы у микробов является выделение антибиотиков и бактерицидов. Веществами бактерицидного действия являются собственно молочная и уксусная кислоты. Учитывая достижения геной инженерии, вполне возможно, что «чудо-бактерии – убийцы плесеней», развиваясь в силосной массе, подавляют плесневые грибки и дрожжи антибиотиками. Причём этот факт сложно проконтролировать и поймать за руку производителя консервантов. А для потребителя это будет сильной головной болью: постоянное наличие в молоке и мясе следов антибиотиков! Будьте внимательны при покупке таких консервантов.

Наконец, в последние 2-3 года появились «концентрированные» жидкие (гелеобразные или пастообразные) бактериальные препараты, в которых титр бактерий якобы так велик, что достаточно 1 л препарата для приготовления 1 тыс. тонн силоса. Достаточно провести один анализ в любой микробиологической лаборатории, чтобы убедиться, что их титр не выше, а порой и ниже, чем в обычных жидких препаратах с расходом 1 л на 10-15 тонн. Это утверждение, в частности, относится к силосным консервантам «Лактис», «Биотроф» и «Биотроф-111». Сравнительные данные количества бактерий, вносимых на 1 г корма при применении различных консервантов, можно посмотреть в статье «Силосование кормов: новый подход от ГК «АгроБалт трейд»», опубликованной в журнале «Сельскохозяйственные вести» № 1/2015 на стр.17-18 (В.Ю. Моллодкин и О.В. Толмацкий).

На рынке силосных консервантов есть и честные игроки. Для них появление таких «чудес» настоящая проблема, ведь вера в чудо естественна для человека, и требуется немало усилий для разъяснения действительного положения вещей.

Современная тенденция повышения эффективности производства силоса и сенажа – использование биологически-ферментных консервантов. Такие препараты содержат в своём составе два действующих компонента: активную бактериальную культуру и ферментную композицию. Друг на друга бактерии и ферменты не влияют, а на зелёную массу воздействуют вместе гораздо активнее, чем врозь.

Отличным представителем таких консервантов является ЛАКТОФЛОР-фермент. В нём ферментативным компонентом служат ферменты ксиланаза, амилаза и β -глюканаза, а бактериальным – культура бактерий – продуцента молочной кислоты с очень высокой скоростью роста в силосной массе.

Ферменты препарата не действуют на живые клетки микроорганизмов, но разрезают длинные полисахариды растительных клеток до сахарозы и глюкозы, которые быстро и легко переводятся бактериями в молочную кислоту. В случае ЛАКТОФЛОР-фермента легко объяснить эффект действия консерванта – это, по сути, последовательность эффектов: больше сахаров – больше кислот – лучше хранение.

Более того, не использованные бактериями растительные полисахариды являются виновниками вторичного дрожжевого брожения, которое возникает после раскрытия траншеи. Консервант нового поколения ЛАКТОФЛОР-фермент, обогащённый ферментативным комплексом, значительно снижает риск вторичного брожения и, следовательно, улучшает энергетическую сохранность кормов.

Практические данные по использованию в хозяйствах ЛАКТОФЛОР-фермента параллельно с импортными многокомпонентными сухими консервантами-смесью наглядно подтверждает, что использование импортных консервантов – в 87% случаев неоправданная трата средств, бессмысленные сверхрасходы. В оставшихся 13% случаев стоимость увеличения энергии корма неадекватно высока: прибавка на 0,2 мдж/кг обменной энергии стоит до 1,55 евро/тонну.

Естественно, в своей рекламе продавцы импортных консервантов не используют результаты сравнительных опытов с отечественной продукцией, т. к. экономическая эффективность их препаратов значительно ниже, чем отечественных. Напомним, что на их родине в ЕС до 90% расходов на консерванты компенсируется дотациями из бюджета, а наши производители оплачивают свою продукцию полностью и без всяких компенсаций.

Вы можете убедиться в правильности наших выводов, самостоятельно произведя расчёты.

Д.С. ДАВИДЮК, научный сотрудник Санкт-Петербургского государственного аграрного университета

Тел. в России: (901) 316-66-11, (911) 006-20-03, в Беларуси: 8-10-375 (0212) 29-55-39, 8-10-375 (033) 365-60-21



22-я Международная агропромышленная выставка



ЮГАГРО

ufi
Approved
Event

24–27.11.2015

Россия, Краснодар

Приглашаем на «ЮГАГРО» 2015 в новый
выставочный центр — «ЭКСПОГРАД ЮГ»*

*Район ТРЦ «Красная Площадь»

Организатор
выставки



www.yugagro.org

+7 (861) 200-12-50, 200-12-34,
yugagro@krasnodarexpo.ru

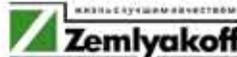
Генеральный
спонсор



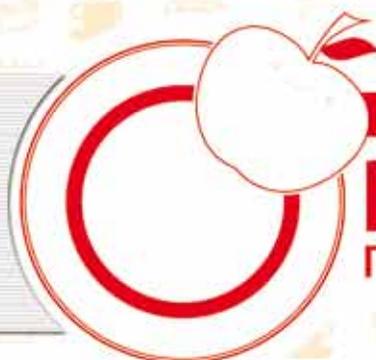
Спонсор
деловой программы



Спонсоры
выставки



16–19
сентября



ВЫСТАВКА
РОСТОВ
гостеприимный

Выставка «Ростов Гостеприимный» - это новинки продуктовой отрасли и отличная возможность приобретения самых качественных продуктов отечественных производителей!



В течение всех дней выставки
ВКУСНЫЕ ДЕГУСТАЦИИ!

ВЕРТОЛ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР **EXPO**

пр. М. Нагибина, 30.
Тел. (863) 268-77-68
WWW.VERTOLEXPO.RU

ОПТ
И
РОЗНИЦА

ООО «ДОНАВТОХОЛОД»

www.selma-rnd.com

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

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

ТЕКУЩИЙ И КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ
ТРАКТОРОВ БЮЛЕРИ КОМБАЙНОВ АКРОС,
ДВИГАТЕЛЕЙ CUMMINS

РЕМОНТ СТАРТЕРОВ ГЕНЕРАТОРОВ
ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

РЕМОНТ, УСТАНОВКА И ОБСЛУЖИВАНИЕ
АВТОРЕФРИЖЕРАТОРОВ
И ПРОМЫШЛЕННОГО
ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ



*Работы могут выполняться
по месту нахождения заказчика.*

Центральный офис ООО «ДОНАВТОХОЛОД»:

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

Обособленные подразделения ООО «ДОНАВТОХОЛОД»:

Воронежская обл., г. Павловск,
ул. Строительная, 15, тел.: (47362) 31-5-56
Технический директор
Акованцев Николай Васильевич,
тел.: 8 (928) 757-62-02

Ставропольский кр., г. Новопавловск
Кадычков Максим Владимирович,
тел.: 8 (905) 410-25-84