

**ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ БОРЬБЫ
С СОРНЯКАМИ И ЗАСУХОЙ –**

БОРОНА РОТАЦИОННАЯ «АГРОЛЮКС» - 6.0



ИП ПОПОВ Ю.В.
Ростовская обл., Кагальницкий р-н,
ст. Кировская, ул. Олимпийская, 9/1
Тел.: +7 (928) 900-77-88, 90-32-777;
тел./факс: +7 (86345) 919-63
E-mail: borona-info@yandex.ru

МЕСМАР: ЛИДЕР «В ЖЕЛТОЙ МАЙКЕ»

НАДЕЖНЫЕ МОБИЛЬНЫЕ ЗЕРНОСУШИЛКИ ДЛЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА.



Компания МЕСМАР, основанная в 1936 году, родилась из семейной компании и десятилетиями работает в отрасли обработки и сушки зерновых. Сегодня МЕСМАР предлагает широкий ассортимент продукции, удовлетворяющей потребности в зернообработке как небольших, так и крупных сельскохозяйственных предприятий.

Постоянное развитие компании МЕСМАР обусловлено тесными связями с сельскохозяйственными предприятиями. Компания находится в постоянном диалоге со своими клиентами, учитывая и реализовывая их запросы. Это позволяет продукции МЕСМАР занимать лидирующие позиции на рынке мобильных зерносушилок как в странах Западной Европы (Италия, Англия), так и в России, Беларуси, Украине, Казахстане, странах Балтии. Хорошие технические характеристики и долговечность сушилок МЕСМАР обеспечиваются постоянным контролем качества, который осуществляется на всех этапах производства - от проектирования до запуска в эксплуатацию, включая сборку.



Компания спроектировала, разработала и ввела в эксплуатацию самый широкий ассортимент мобильных зерносушилок от 9 м³ до 102 м³.

С учетом большого опыта работы с сельхозпроизводителями компания МЕСМАР внедрила ряд конструктивных преимуществ:

- в сушилках МЕСМАР установлены перфорированные сетки из нержавеющей стали и крепятся они на элементах рамы, обработанных горячим цинкованием, что в несколько раз увеличивает надежность конструкции и увеличивает срок службы сушилки;

- система силовой передачи от источника энергии (электродвигателя или ВОМ) у МЕСМАР реализована посредством конической зубчатой передачи редуктора на шнек и червячной зубчатой редукторной передачи на ворошилку. Остановка этих энергонагруженных элементов сушилки при включенной горелке может сказаться на пожаробезопасности, поэтому использование редукторного привода объективно необходимо, в отличие, например, от ременного;

- шнек из высокопрочной стали с переменным шагом расположен внутри зерносушилки. Данное решение, реализованное в каждой модели зерносушилок, обеспечивает равномерную нагрузку на зерно и защищает его от травмирования, что особенно актуально для семенного материала;

- наличие шнека внутри самой сушилки дает возможность установить аспирационную систему, которая очищает зерно в процессе сушки, а также крышу. Крыша увеличивает эффективность системы аспирации и защищает зерно от дождя;

- для обеспечения безопасности процесса сушки на каждой зерносушилке установлен комплект лепестковой защиты камеры нагрева, а камера сгорания топливного блока МЕСМАР имеет длину, достаточную для безопасной работы без теплообменника. Она рассчитана таким образом, чтобы языки пламени горелки, заворачиваясь в обратную сторону, не попадали во внутреннюю камеру сушки;

- зерносушилки МЕСМАР безопасны для сушки любых видов культур. В исключительных случаях, когда необходимо полностью исключить попадание продуктов горения в высушиваемый продукт, компания предлагает установить теплообменник. Теплообменник имеет полностью внешнюю конструкцию, и ни одна нагреваемая часть не заходит внутрь камеры в нагрева. Это сделано для того, чтобы избежать риска возгорания высушиваемого материала. Если теплообменник расположен внутри сушилки, то на нагретые элементы теплообменника попадает пыль и возрастает вероятность возгорания;



- для оптимизации процесса загрузки зерносушилки МЕСМАР устанавливает загрузочный лоток с площадью в 4 раза превосходящей аналоги, в силу чего загрузку зерна можно производить из обычных самосвалов и с помощью ковшовых погрузчиков.

ных самосвалов и с помощью ковшовых погрузчиков.

Ни что так не говорит о качестве оборудования, как повторная покупка. Вот что говорит о зерносушилках МЕСМАР индивидуальный предприниматель Жигалов Анатолий Васильевич (Свердловская область, Богдановичский район): «Первую сушилку я приобрел в 2011 году. Она отлично зарекомендовала себя в работе. Надежная техника. На следующий год приобрел зерносушильный комплекс, в состав которого входит зерносушилка, машина очистки, а также система шнеков и накопительный бункер. И тоже остался доволен. Сушили рапс и зерновые культуры.»

Компания Мекмар Россия всерьез и надолго на российском рынке. Уже 3 года как сборка производится в России. У клиентов есть возможность приобрести оборудование как итальянской, так и отечественной сборки. Оборудование, собираемое в России, сертифицировано и имеет всю необходимую разрешительную документацию. Все специалисты сервисной службы МЕСМАР прошли обучение в Италии.



По всем вопросам обращайтесь к официальному представителю МЕСМАР в России ООО «Мекмар Россия»:

+ 7 (4812) 63 21 28

+7 967 988 66 45

e-mail: info@mecmargroup.ru

www.mecmar.ru



ЗАВОД «ТЕХМАШ»

ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИКИ
ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА



МОДЕЛИ ПРОДУКЦИИ

**ДИСКОВЫЙ
МУЛЬЧИРОВЩИК ДМ «НОРС»**



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



ПЛУГ БИНАРНО-ПЕШЕШНЫЙ БПП



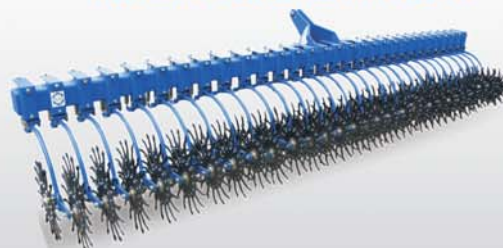
**КУЛЬТИВАТОР
КПО «ЯРОВИТ»**



**АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ВЕСЫ**



**БОРОНА
МОТЫГА РОТАЦИОННАЯ БМР**



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



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

РЕКЛАМА

ООО "ТД "АВЕРС"



Семена озимого рапса



Семена озимой пшеницы

- *Сила*
- *Васса*
- *Айвина*
- *Дмитрий*
- *Вершина*
- *Калым*

Протравители семян



353600
Краснодарский край,
станция Староминская,
ул. Толстого, 2

Тел.: (86153) 5-77-92
Тел./Факс: (86153) 5-72-43
E-mail: avers95@mail.ru



День поля
Ставропольского края
2013



16 августа
с. Безопасное
СПК к-з им. Ворошилова
www.mshsk.ru



Генеральный спонсор:
Альтаир

Спонсор регистрации:
БИЗОН
ПОСТАВЩИК СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

СБЕРБАНК
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

Организатор:
СТАВРОПОЛЬ АГРОЛИЗИНГ

(86553) 2-05-55



Tiger MT

специалист для обработки стерни
кукурузы и подсолнечника

- / два ряда дисков (Ø 68 см), два ряда стоек с лапами Mulch Mix
- / максимальная глубина обработки до 35 см
- / блоки Terra Grip с гидравлической защитой (сила срабатывания 800 кг)
- / высокая рама и большие расстояния между рабочими органами в ряду для предотвращения забиваний машины

ООО „ХОРШ Русь“

Липецкая обл., Чаплыгинский район, п.Рощинский 399921

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

E-mail: horsch.rus@horsch.com

www.horsch.com

HORSCH

С любовью к земле



ВЫСТАВКА РОСТОВ гостеприимный 23-25 октября 2013

- ❖ Мясо и мясoproдукты. Птица. Яйцо
- ❖ Рыба и морепродукты
- ❖ Молочная продукция. Сыры
- ❖ Хлеб, хлебобулочные и кондитерские изделия. Снэки. Сухофрукты
- ❖ Бакалея. Зернопродукты. Макароны изделия. Приправы и специи
- ❖ Растительные и животные масла и жиры
- ❖ Фрукты, овощи свежие и переработанные

Профессиональный конкурс «Продукт года»

- ❖ Безалкогольные напитки
- ❖ Здоровое питание, натуральные, диетические продукты. Детское питание
- ❖ Оборудование для производства продуктов питания
- ❖ Пищевое перерабатывающее оборудование
- ❖ Дозировка, фасовка, упаковка, тара
- ❖ Автоматизированные системы управления

Народный конкурс-дегустация «Хит-парад вкуса»

ВЕРТОЛЕТ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР EXPO

Генеральный
информационный
спонсор:

ПищеПром
ЭКСПЕРТ

Генеральный
информационный
партнер:

КРЕСТЬЯНИН

Информационные
партнеры:

RETAIL.RU

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО
ПИЩЕВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Ростов-на-Дону, пр. М. Нагибина, 30. Тел. (863) 268-77-68, www.vertolexpo.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Выше вал — цены ниже.....8
 Что предпринять для стабилизации рынка зерна

Шантаж прогнозом.....10
 Почему зернопроизводители Дона не доверяют ИКАР

ЛИДЕРЫ АГРОБИЗНЕСА

Потомок Сухого Мельника.....14
 Успешный председатель советской закалки и сегодня уверенно «рулит»

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Отсутствие отметки о медосмотре в путевом листе теперь наказуемо.....18
 Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Австралийские иммигранты.....22
 На Ставрополье разводят пастушеских собак, каждая из которых стережёт отару из 700 овец

САД И ОГОРОД

С каждой сотки — 100 тысяч.....24
 Такой доход получает хуторской предприниматель, выращивая клубнику под плёнкой

АВТОМИР

Представительский класс стабилен.....28
 Какие лимузины предпочитают в России

ОХОТА И РЫБАЛКА

Пылающий остров.....30
 Походная баня на привале

Земля прокормит

Будет дождь, будет гром — нам не нужен агроном. Старая как мир поговорка и сегодня у многих аграриев на устах. Отечественное сельское хозяйство продолжает оставаться в фатальной зависимости от милостей природы. Мы даже не задумываемся, как это измождённые нещадным солнцем и засыпаемые песками Израиль и Египет выращивают для нас морковь и картошку. Зато каждое аграрное совещание начинаем со ссылки на погодные катаклизмы, укравшие приличную часть урожая с наших благодатных южных чернозёмов.

Слава богу, не всё так печально. Опыт успешных хозяйств показывает, что современные методы ведения сельского хозяйства гарантируют подушку безопасности даже при минимуме благоприятных погодных факторов. «Технологии, которые мы применяем на наших полях, позволяют не говорить о дожде. Дождь не подвластен нашим разговорам. Подвластны только желание вырастить урожай и возможность его вырастить. Если мы сев ранних колосовых и бобовых завершили до 7 марта, то при всех равных возможностях поля эти отличаются от того, что позже посеяно», — заявил на ежегодном собрании Зернового союза сельхозпроизводителей Ростовской области генеральный директор агрофирмы «Целина» Целинского района Виктор Бородаев.

Собрание это проходило в одном из хозяйств другой известной на Дону агрофирмы — холдинга «Урал-Дон». И тут тоже есть чему поучиться. Конечно, сказываются природно-климатические плюсы юга области. Но наряду с ними гости из разных районов отдали должное умению грамотно распоряжаться землёй (читайте об этом в статье «Когда пена сойдёт, тогда и цена придёт», с. 10).

Удача улыбается не только аграрным гигантам. Есть чему поучиться и у «общевоисковых», как раньше говорили, хозяйств. СПК-колхоз «50 лет Октября» — одно из таких. Председатель этого хозяйства Сергей Сухомлинов — один из очень немногих руководителей советской школы, кому удалось провести колхоз через коварные рифы реформ, сохранить при этом лидерство и даже превзойти дореформенные показатели. Как это ему удалось, можно узнать из публикации «Я никогда не топтался на могилах предков» (с. 14).

Знающие люди говорят, что доход зависит от умения распоряжаться землёй. Чем меньше её, тем больше надо напрягать извилины. Если иметь 50 га и засеять их зерном, то от мечты разбогатеть надо отказаться. Но если этот участок засеять овощами, поставить на нём несколько теплиц, то мечта станет реальностью. Конечно, это трудно, хлопотно, и летом и зимой без отдыха. Зато и копейка другая.

Даже небольшой клочок земли прокормит и даст неплохой заработок, когда есть голова на плечах и руки к труду приучены. Так считает индивидуальный предприниматель Вера Филипповская из кубанского хутора Бойкопонура. Вера Ивановна вместе с мужем Владимиром Васильевичем владеют участком в 50 соток приусадебной земли, каждый квадратный метр которой даёт супругам зримый доход. Достаточно сказать, что только с четырёх с половиной соток клубники под плёнкой Филипповские выручают до 500 тыс. руб. в год. Подробности о том, как это им удаётся, в репортаже «Щедроты Елизаветы II» (с. 24).

Земля наша щедра, когда на ней хороший хозяин.

Николай ГРИТЧИН

Как подать объявление в журнале «Деловой крестьянин»

1. Разборчивым почерком напишите текст объявления. Укажите контактный телефон.
 2. Квитанцию почтового перевода об оплате и текст объявления пришлите по почте: **ул. Города Волос, 6, г. Ростов н/Д, 344000, ЗАО ИД «Крестьянин».**
Реквизиты ЗАО ИД «Крестьянин»: р/с 40702810800000000935 в ОАО КБ «Центр-инвест» г. Ростова-на-Дону, БИК 046015762, к/с 30101810100000000762, ИНН 6162004360 КПП 616501001

Главный редактор Н.В. Гритчин
 Учредитель-издатель: ЗАО «ИД «Крестьянин»
 Зарегистрирован в Министерстве РФ по печати. Рег. номер ПП № 77-12227.
 Адрес для писем: Ростов-на-Дону, 344000, ул. Города Волос, 6,
 тел.: (863) 282-83-13, www.krestianin.biz E-mail: dk@krestianin.biz
 Отпечатано в типографии ИП Истратов С. В. (Lucky Pack), г. Ростов-на-Дону, ул. Мечникова, 112.
 Объем 11 печатных листов. Номер набран и сверстан в компьютерном центре «Крестьянин».
 Номер подписан 28.06.2013 г., в 12.00. Заказ № 926. Тираж 20 000 экз.
 Общий тираж ИД «Крестьянин» — 159 500 экз.

16+



Дни поля Ростсельмаш: покупка техники со скидкой

В преддверии уборочной страды стартовал главный федеральный прект ростовских сельхозмашинистроителей – Дни поля Ростсельмаш. Первое из серии мероприятий проходило на полях зерноградского района, где собрались руководители и главные специалисты более 300 сельхозпредприятий Ростовской области, Краснодарского и Ставропольского краёв. Ростсельмаш презентовал им полный шлейф сельхозтехники, выпускаемой на предприятиях компании. Гостей здесь приветствовали замгубернатора Ростовской области министр сельского хозяйства и продовольствия Вячеслав Василенко и гендиректор Ростсельмаш Валерий Мальцев. Они вручили ключи от комбайнов Ростсельмаш руководителям пяти хозяйств Ростовской области – участникам региональной программы субсидирования.

Вячеслав Василенко отметил, что с учётом федеральных и региональных программ поддержки аграриев у сельхозтоваропроизводителей есть возможность подготовиться к уборке без оглядки на погоду и ВТО. Прежде всего, это государственная программа (постановление № 1432), позволяющая покупать технику с 15-процентной скидкой, а также программа 20-процентного субсидирования покупки техники донского производства, действующая в Ростовской области. Плюс к этому на Дне поля каждый из гостей мероприятия получил от компании дополнительную преференцию – 10-процентную скидку на 7 видов техники. Объявляя об этом, Валерий Мальцев подчеркнул, что скидки по всем программам в момент их пересечения суммируются. Таким образом, для некоторых аграриев, оформивших свой заказ непосредственно на мероприятии, общая скидка составила 45%. Такой возможностью воспользовались многие клиенты компании.

Всего на первом в этом сезоне Дне поля Ростсельмаш было оформлено 130 заявок на покупку зерноуборочных комбайнов, самоходных универсальных косилок, тракторов и опрыскивателей.

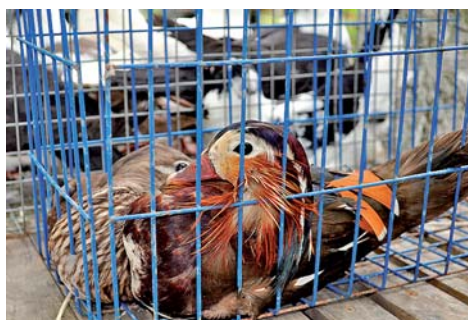
Кооператоры повышают квалификацию

Руководители и бухгалтеры сельскохозяйственных потребительских кооперативов из 13 муниципальных образований края пополнили свои знания в вопросах правового регулирования, и налогообложения СПоКов; использования информационных технологий в их управлении; планирования деятельности; страхования ответственности; анализа и оценки рисков в условиях кризиса. На базе Кубанского государственного аграрного университета учёные-экономисты и специалисты учётно-финансового управления минсельхоза

края читали им лекции и провели практические занятия. А по итогам аттестации и анкетирования слушатели получили удостоверения о краткосрочном повышении квалификации. Всё это стало возможным, сообщили в минсельхозе региона, благодаря краевой целевой программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Краснодарского края».

В графе «молоко» – нули

По данным минсельхоза Ставрополя, валовое производство молока в регионе заметно сокращается. В июне животноводы края надаивали ежедневно почти на 20 т. меньше, чем год назад. Причём и продуктивность коров снизилась. Прибавкой смогли похвастаться лишь 6 муниципальных районов. Большинство же в минусах. А в хозяйствах таких районов, как Апанасенковский и Александровский, молочное производство за последний год полностью ликвидировали. Невыгодно, считают хозяева ферм.



Фермерские диковинки

В станице Анапской Краснодарского края прошёл День малых форм хозяйствования. В его рамках фермеры устроили выставку-ярмарку с удивительными растениями, восхитительными павлинами, фазанами и домашними животными, сообщила пресс-служба минсельхоза края. Пока специалисты делились опытом, приобретали животных и саженцы, дети, пришедшие на праздник, с удовольствием любовались диковинками, которые привезли фермеры.

Какие меры государственной поддержки существуют для малых форм хозяйствования, реально ли получить землю в аренду для этих целей, можно ли приобрести животных и птицу в рассрочку – ответы на эти и многие другие вопросы получили все, кто уже занимается или только собирается заняться сельским хозяйством. Всех желающих консультировали специалисты краевого минсельхоза, администрации города-курорта Анапа, Центра занятости населения Анапы, ветеринарного управления Анапского района, представители банков, торговых фирм-производителей теплиц, семян, удобрений, средств малой механизации, ветпрепаратов.

Апогеем праздника стала бесплатная лотерея. Было разыграно 25 призов, из которых «самым живым» оказались 10 цыплят.

Костры из свиных туш полыхают на воронежской и донской земле

Вспышки африканской чумы свиней зарегистрированы в начале лета на юге Воронежской и севере Ростовской областей. По сообщению минсельхозпрода донского региона, эпизоотические очаги зарегистрированы в Верхнедонском и Шолоховском районах. Пробы на АЧС у погибших там в фермерском

хозяйстве и в ЛПХ свиней дали положительные результаты. В зонах чрезвычайной ситуации в Ростовской области приговорены к сжиганию более 1 200 свиней, в том числе из попавших в угрожаемую зону личных подворий. В эпизоотических очагах организовано дежурство ветеринарно-полицейских постов.

Между тем, на вспышки АЧС уже жёстко отреагировали соседи. По данным управления ветеринарии Краснодарского края, на заседании спецкомиссии по борьбе с АЧС на территории региона «принято решение о прекращении поставок из Воронежской и Ростовской областей свиней, свинины и продуктов животного происхождения, в которых присутствует свинина, без соответствующей термической обработки». Заградительные меры приняты и в Волгоградской области.

Хлеба в избытке, а мяса кот заплакал

Последние четыре года Саратовская область собирала по 2-2,5 млн т зерна, чего вполне достаточно для самообеспечения региона продуктами растениеводства. Больше того, губернатор Валерий Радаев считает, что саратовские аграрии способны прокормить 3,5-6 млн человек, то есть вдвое больше, чем проживает в области. Чтобы выгоднее продавать урожай, местные крестьяне нацелились сегодня на внешний – Прикаспийский рынок, сообщает сайт администрации региона. Впрочем, такой избыток зерна в регионе — это иллюзия. По признанию самого Радаева, область сегодня слишком далека от обеспечения своих жителей животноводческими продуктами собственного производства. В качестве примера он привёл показатели по мясу птицы и по рыбе. Собственные птицефабрики и водоёмы удовлетворяют потребности саратовцев лишь на 38% и 20% соответственно. Если поднять с колен животноводство, то экспортный потенциал по зерну резко снизится. Власти региона надеются поправить ситуацию за счёт реализации 26 инвестиционных проектов в животноводстве.



Когда удои радуют

Новый молочный комплекс ООО «ЭкоНиваАгро» появился в селе Волчанское Каменского района Воронежской области. Это уже пятое подобное предприятие, построенное «ЭкоНивой» в регионе за последние пять лет, сообщила пресс-служба главы области. Специально для этого комплекса завезли 800 телок и 1 200 нетелей голштино-фризской породы из США.

Сейчас здесь введены в эксплуатацию родильное отделение с малым доильным залом, молочный блок с доильной установкой «карусель» на 60 мест, 3 коровника, площадки с групповыми и индивидуальными домиками для телят. На предприятии сейчас работает 43 человека. Ежесуточный надой от каждой из 552 коров комплекса составляет 28 литров.



В ожидании стабильности

Стоит ли ждать больших дивидендов от урожая зерновых

На юге России – массовая уборка зерновых культур. В целом урожайность неплохая, следует из отчетов аграриев, однако некоторые регионы всё же серьёзно пострадали от засухи и града. Ситуация же на мировых рынках не сулит аграриям больших дивидендов, а это значит, что и власть, и бизнес должны всерьёз задуматься над теми мерами, которые могут стабилизировать отечественный рынок и сделать агропроизводство более рентабельным.

Количество и качество

Согласно оперативным данным, на последнюю декаду июня зерновые культуры в России были обмолочены на площади более 520 тыс. га. Намолот зерна составил порядка 2,3 тонн при средней урожайности 41,7 ц/га, сообщают в Минсельхозе РФ. Все регионы ЮФО и СКФО приступили к уборке, отмечают в аграрном ведомстве.

Текущий сельскохозяйственный год с точки зрения погодных условий выдался для аграриев юга России относительно благоприятным. Потери по озимым в пределах среднегодовых значений, а ожидаемая урожайность может быть даже немного выше последних нескольких лет. Но не во всех субъектах.

В Ростовской области урожайность озимой пшеницы ожидается в пределах 40 ц/га, озимого ячменя – около 25 ц/га. Урожайность на Кубани выросла на четверть – и практически по всем районам (по меньшей мере, такие данные вырисовываются на начало уборки). Этому способствовали благоприятные погодные условия в конце прошлого года, во время сева озимых и после, а также достаточное количество осадков, выпавшее весной.

Сегодня в регионе говорят об ожиданиях по урожайности примерно в 45 ц/га, но в некоторых территориях – до 60 ц/га и выше.

В Ставропольском крае собирают на круг немногим менее 30 ц/га, что примерно на 25–30% выше уровня прошлого года. Республики Северного Кавказа также рапортуют об улучшении ситуации по сравнению с прошлым годом. Однако неоднородность «урожайных показателей» не позволяет говорить о том, что сезон выдался удачным.

В том же Ставропольском крае, а также в некоторых субъектах СКФО прошедшие в мае-июне ливни с градом уничтожили относительно большие площади посевов. Засуха в отдельных регионах также не способствует повышению урожайности. Например, в некоторых восточных районах Ростовской области дождя не было с того момента, как с полей сошёл снег, и до второй декады июня. Весной в области выпало всего 22 миллиметра осадков, меньше трети нормы. В девяти районах стоит вопрос о введении чрезвычайной ситуации, в некоторых территориях – четвёртый год подряд. Зато с началом уборки здесь поселился циклон – дожди с завидной регулярностью идут на территории Морозовского, Дубовского, других восточных районов.

К слову, это сегодня большая насущная проблема для местных аграриев. Как говорят некоторые опрошенные фермеры, после прошедших дождей из земли стали прорастать те растения, которые не вззошли весной из-за засухи. Теперь поля стоят с «двойным» урожаем: взошедшие вовремя растения уже созрели для уборки, а новые побеги только вошли в стадию активного роста. Убирать это одновременно сложно, да и какого ка-

чества будет такое зерно – непонятно. Мелкие хозяйства, как правило, не имеют специальных подборщиков, а упущенное время на уборке грозит большими убытками. Мало того, естественно, что сейчас дожди могут сильно повредить и качеству зерна.

Супротив рынка

Но, пожалуй, ещё хуже непогоды может оказаться финансовая сторона вопроса. Как говорят аграрии, научившиеся считать деньги, в России последнее десятилетие неурожай зерна был выгоднее, так как маленький сбор серьёзно повышал закупочные цены – да так, что рентабельность производства и доход в целом получался заметно выше, чем в урожайные, но «дешёвые» годы. Однако в этом году практически все основные зернопроизводящие регионы прогнозируют увеличение урожайности. Пока ещё осторожно, но уже озвучиваются прогнозы о рекордном мировом урожае зерна, который ожидается в этом году. Хорошие урожаи пшеницы в ЕС, Бразилии, кукурузы в США и так далее – всё это играет на понижающий рынок.

– По прогнозам специалистов, урожай 2013 года составит в нашей стране 90–92 миллиона тонн, – считает ведущий эксперт Института конъюнктуры аграрного рынка Олег Суханов. – С учётом того, что в мире ожидается рекордное производство зерновых, ожидается снижение цен на зерно.

При этом сельхозпроизводители сомневаются, что в России соберут столько зерна. Потери из-за непогоды в ЮФО и СКФО уже исчисляются миллионами тонн. И абсолютно непонятно, с какими результатами закончат

сельхозгод северные регионы, Урал, Сибирь и центральные субъекты РФ. В таких высоких прогнозах по России аграрии видят скорее «сговор трейдеров», желающих подешевле закупить зерно, чем объективные данные.

Вмешательство государства

Как сообщил на недавней встрече в Ростове-на-Дону заместитель министра сельского хозяйства России Илья Шестаков, власти обеспокоены складывающейся ситуацией на рынке зерна. «Однако в целом ситуация стабильная», – сообщил чиновник нашему изданию. По его мнению, от сильных ценовых колебаний аграриев могут защитить меры интервенционного регулирования: в новом сезоне с рынка государство готово выкупить порядка 6 млн тонн по «минимальной, но рыночной» цене.

Закупки государству нужны: с начала проведения текущих государственных товарных интервенций из государственного интервенционного фонда РФ на биржевых торгах продано более 3,6 млн тонн зерна. А с 25 июня в России лимитирование закупок зерна на торгах вовсе было отменено.

Правда, многие участники рынка и эксперты скептически относятся к таким мерам. Во-первых, считают они, интервенции нужны для «ювелирной подстройки» рынка – то есть чтобы оказать сколько-нибудь серьёзное влияние на цены и реально «сдвинуть» тенденции на рынке, нужно закупать большие объёмы и в краткие сроки. Иначе эффект спроса, даже при 6 млн тонн, нивелируется. Во-вторых, практически ежегодное применение интервенций говорит скорее о том, что государство не может навести порядок в зерновой сфере при помощи других инструментов. «Интервенции – это скорее инструмент «ручного управления», который может быть использован в случае крайней необходимости. Но то, что к нему прибегают всё время, говорит как минимум о хаотичности рынка, о том, что нет никаких предпосылок к стабили-

зации рынка», – говорит на условиях анонимности представитель крупной аналитической компании.

Механизм залоговых закупок, о которых говорит глава Российского зернового союза Аркадий Злочевский ещё с 2008 года, так и не заработал. Для справки: это схема, когда государство выкупает зерно по текущей рыночной цене на год или два и держит его у себя на складах. Аграрий может таким образом либо просто продать зерно по приемлемой цене, либо, если за это время цена на рынке вырастет, выкупить его обратно (конечно, доплатив стоимость хранения) и продать уже с большей выгодой. Такой инструмент работает и в Европе, и в США, говорят эксперты. Однако российские чиновники не спешат внедрять такую схему. Как пояснил нашему изданию источник в Минсельхозе, связано это с большими колебаниями цен на российском зерновом рынке – попросту говоря, государство боится «проиграть деньги». Существуют другие, и более простые, и более сложные инструменты регулирования, но по тем или иным причинам и они в России пока не работают.

Рассчитывают на себя

Аграрии в таких непростых условиях (прибавьте ко всем проблемам новый формат «поддержки по ВТО» и действие новой Госпрограммы до 2020 г.) ищут новые способы повышения собственной конкурентоспособности.

В профессиональной аграрной среде уже не первый год обсуждаются различные варианты объединения производителей в единый «пул», который из нескольких небольших лотов отдельных производителей формировал бы «большой единый лот», который уже мог бы заинтересовать крупных покупателей, в том числе за рубежом. Президент ООО «Холдинг Урал-Дон» Александр Ярошенко предлагает, например, на базе Зернового союза сельхозпроизводителей Ростовской обла-

сти создать дочернее предприятие, которое бы занималось такой консолидацией активов. По словам бизнесмена, премия за большой объём может составить до 10% от «розничной» закупочной цены. «С учётом объёмов это большие деньги», – отмечает эксперт. Сейчас этот вопрос обсуждается среди учредителей союза, и решение по нему будет принято уже в ближайшее время.

Кроме того, аграрии приходят к пониманию того, что нужно расширять структуру севооборота. На вооружение берутся такие культуры, как лён, рапс, люцерна, люпин, соя и другие бобовые, – площади под ними растут год от года, производители видят их экономическую эффективность.

Местные власти стараются привлечь на свои территории переработчиков зерна, который бы обеспечил большой и, главное, стабильный рынок сбыта зерна. Процесс этот медленно, но идёт. В конце июня в Волгодонске был заложен первый камень в строительство завода по глубокой переработке зерна, которое будет ежегодно закупать 250 тысяч тонн зерна (вторая очередь, возможно, увеличит этот объём до 500 тысяч тонн). Планируется значительно увеличить объём переработки кукурузы на комбинате в Миллеровском районе. Сырьё должно быть преимущественно местного происхождения.

Ещё одна важная мера по стабилизации рынка – создание зерновой биржи, которая во всём мире работает как амортизатор ценовых колебаний и в целом делает процедуру торговли зерном открытой и прозрачной. Создать такую биржу в Ростове-на-Дону предложил в этом году замглавы Федеральной антимонопольной службы Павел Субботин, и эта идея, кажется, пришлась по вкусу аграрному сообществу. Но подобные предложения звучат уже, откровенно говоря, не первый год, поэтому когда мы увидим её реальное воплощение, сказать трудно.

Александр ГАВРИЛЕНКО

Изготовление, разработка, монтаж теплых и холодных прямоугольных сооружений из металлоконструкций и проф. листа. Ангары, зернохранилища, мастерские, навесы, складские и др. помещения
Тел.: 8-928-750-99-40, 8-989-706-14-43.

Продаю поливальную машину «Волжанка» – 600 м; трубы от поливальной установки «Фрегат» – 100 м. Тел.: 8-928-60-60-083, 8-928-601-37-75.

Продается два комбайна КЗС-3 («Русь») (жатка, ПСП-6, подборщик – в комплекте), в хорошем рабочем состоянии.
Тел.: 8-928-60-60-083, 8-928-601-37-75.

Продаю: ОВС-25; КШП-6; ЗМ-60; немецкий комбайн морковно-свекольный уборочный (прицепной). Тел.: 8-918-501-60-43

НЕТ ИЗНОСУ

– минеральный модификатор трения ММТ;
– смазка высокотемпературная;
– присадка к топливу.
Восстанавливают и защищают от износа двигатели, трансмиссии, ТНВД, подшипники и др. механизмы автотракторной техники и промоборудования, в процессе эксплуатации. Увеличат ресурс без ремонтов в 2-3 и более раз, снижат расход топлива, температуру, шумы и вибрацию.

г. Аксай. Тел.: 8-903-430-54-02.

Микробиологические удобрения «Азотовит» и «Фосфатовит»

Последнее слово за бактериями.

Луи Пастер

«Азотовит»

Обеспечивает растения азотным питанием, повышает урожайность, подавляет фитопатогенную микрофлору, повышает эффективность применения азотных минеральных удобрений, снижает токсическое влияние фунгицидов на проростки растений, восстанавливает плодородие почвы.

«Фосфатовит»

Обеспечивает растения фосфорным, калийным и азотным питанием, повышает урожайность, подавляет фитопатогенную микрофлору, повышает эффективность применения сложных минеральных удобрений, снижает токсическое влияние фунгицидов на проростки растений, восстанавливает плодородие почвы.

Более подробно о нас на сайте
<http://www.industrial-innovations.ru>
Открыты вакансии по всем регионам.
Резюме направлять на e-mail: alyona_slautina@industrial-innovations.ru
или по факсу: (48762) 2-11-90, 2-11-91
тел. 8-906-537-93-85, контактное лицо Алёна
www.azotovit.ru





Когда пена сойдёт, тогда и цена придёт

Зерновой союз Ростовской области высказался против продавливания отечественного рынка сельхозсырья экспортёрами

Горох даёт за 30 ц/га

Четвёртое по счёту ежегодное собрание Зернового союза зернопроизводителей Ростовской области прошло 31 мая в хуторе Гуляй-Борисовка Зерноградского района, где расположено ООО «СХП Мечётинское», принадлежащее одному из учредителей союза — холдингу «Урал-Дон». По заведённой уже традиции учредители и члены организации сперва побывали на полях принимающей стороны, а затем обсудили наиболее болезненное в здании хуторского Дома культуры. Было что и посмотреть, и послушать.

Резервы самой нерентабельной культуры

Руководители и специалисты, приехавшие в СХП «Мечётинское» из сухих восточных и северных окраин области, после остановки у очередного поля пшеницы, гороха или кукурузы требовали себе успокоительного. В этих их шутках был серьёзный подтекст. Контраст между хилыми растениями их зон и здешними полными колосьями и стручками и крепкими стеблями был слишком очевиден. Кроме названных культур на 11 тыс. га хозяйства выращивают ячмень, сахарную свёклу. И всё без исключения радует стабильными

урожаями. Пшеница и кукуруза дают больше 50 ц/га, ячмень — за 40 ц/га, горох — за 30 ц/га, подсолнечник — за 25 ц/га, а свёкла — за 500 ц/га. Главная культура здесь — озимая пшеница, которая занимает 5 тыс. га. Сорта — в основном краснодарской селекции, среди которых преобладает Гром. Лишь на открытых ветрам буграх и на полях без лесополос здесь растут менее прихотливые донские пшеницы.

Тем неожиданнее было увидеть на этих чернозёмах «самую нерентабельную культуру» — пары, да ещё в большом количестве. Некоторые гости настолько удивились, что не скрывали разочарования этим «вчерашним днём» земледелия. И только директор агрохимцентра «Ростовский» Ольга Назаренко активно защищала пары, сравнивая их со здорovým сном человека, когда организм отдыхает, набираясь сил. — С увеличением парового клина у нас увеличился вал и снизилась себестоимость, — скажет своё слово на пленарном заседании президент холдинга «Урал-Дон» Александр Ярошенко. — Все против паров, я знаю, наука против паров. Но результат налицо.

Результат и впрямь впечатлил. Последние три года холдинг занимается интенсификацией сельхозпроизводства (до это-

го 10 лет шёл экстенсивным путём: « всю прибыль направлял на расширение своих площадей, увеличение подконтрольных хозяйств»). Итог этой трёхлетки, по данным Ярошенко, таков. Фонд оплаты в 2009 году был 83 млн, за 2012 год — уже 165 млн. Среднемесячная зарплата составляла 7 700, а стала 19 651. При этом выработка на одного работника, «включая секретаря директора», поднялась с 606 тыс. руб. до 1 835 тыс. руб. Прибыль тоже выросла почти в три раза.

Такой скачок — результат не только паров, разумеется. Президент холдинга назвал ещё две ключевых составляющих интенсификации: дружба с наукой и техническое перевооружение. «Урал-Дон» дружит «практически со всеми институтами, за исключением, может быть, одного», использует лучшие сорта и сам занимается семеноводством. За три года холдинг обновил и одновременно сократил весь свой парк агрегатов: «приобрели больше 20 мощных современных тракторов, купили 30 комбайнов». Если по тракторам прослеживается ставка на импортную технику, то по комбайнам — на свою, ростсельмашевскую.

— Мне озимые здесь понравились, — прокомментировала нашему изданию после объезда по-

лей Ольга Назаренко. — Видела озимые на востоке. Возникло пессимистическое настроение: у нас ничего хорошего нет. Оказывается, есть, и это радует. Хорошие посевы — за счёт природно-климатических условий — почвы, осенних осадков. Плюс хорошо организована технология, её здесь выполняют по всем направлениям: и по обработкам, и по минеральным удобрениям, и по защите от болезней. То есть растению помогают со всех сторон.

— Если получать 40 ц/га, то пары не нужны. Надо получать 80-90. Но им виднее, — поделился сомнениями председатель АККОР Неклиновского района Александр Прокопенко. Зато состояние всех посевов его откровенно порадовало: — Культура земледелия на высоте. Это традиция. Я хорошо знал бывшего председателя этого хозяйства Героя соцтруда Бориса Зинченко. Это была глыба. И я рад, что вот эти ребята не растеряли, продолжили тот опыт.

Чьи буквы крупней

Пленарная часть таких встреч сельхозников обычно навевает скуку своей нравоучительностью. Выступления аграрных чиновников, погодных и ценовых предсказателей и, разумеется, продавцов семян, удобре-

ний, сельхозмашин. Все они в той или иной мере стремятся пошпынить крестьянина за его расхлябанность, отсталость, жадность и неблагодарность. В этом чиновничье-рекламном хоре голос человека от сохи — тоньше комариного писка. Заложен такой сценарий был и в программе собрания Зернового союза, розданной участникам встречи. И даже начал воплощаться.

— Говорить о том, что крестьян обижают, наверное, не у каждого язык повернется, — попытался задать тон собранию глава Зерноградского района Виктор Кучеров, сославшись на сотни миллионов помощи, поступившей на счета местных хозяйств в минувшем сезоне. — Поддержка ощутимая, и она нарастает год от года. Но на сей раз номер с нравоучениями не прокатил. Учредители Зернового союза вспомнили, кто они и для чего собрались.

— Что мы сегодня видим? Наёмный директор набрал свою фамилию крупными буквами, а учредителей — мелкими, — иронично кивнул на директора союза Юрия Паршукова и ткнул пальцем в программку собрания Александр Ярошенко.

— Собрание хорошо подготовлено, но зал наш почти пустой, — продолжил тему другой учредитель — гендиректор агрофирмы «Целина» Целинского района Виктор Бородаев. — Потому что в повестке, которую мы получили, не настолько важное. Нам навязывают. А мы сидим и из-за предательского благоразумия ничего не говорим. Но нам всем не хочется это слушать. Нам хочется слушать, что будет дальше, как правильно поступить. Важно сегодня продать хорошо то, что мы вырастили... Мы создали союз для того, чтобы решать вопросы наши насущные. А мы легли уже под обслуживание органов власти. Я не против политики. Но мы производители, нам есть о чём поговорить. Друг у друга мы больше научимся. Извиняюсь перед присутствующи-



Главный агроном Владимир Корнеев охотно отвечал на вопросы

ми. Но вы всякий раз нас учите, рассказываете. На ситуацию-то не влияете.

Представителям фирм, которые застолбили свои фамилии в программке, Бородаев указал на их место: «Хотите продать удобрения, семена, запчасти — приезжайте, выставляйте свои стенды. Но здесь должны выступать люди, которые создали этот союз, работают на селе. Говорить о тех болях, проблемах, с которыми в одиночку справиться не можем»..

Гендиректор «Целины» озвучил затраты, которые несёт сегодня хозяйство: 15 700 — на 1 га пшеницы, 18 тыс. — на 1 га подсолнечника, 45-50 тыс. — на 1 га свёклы. При таких расходах 200 руб. погектарной поддержки Бородаев назвал «замазкой глаз»: не хватит, по его словам, даже на боронование. Это к вопросу об «ощутимой поддержке».

Что же касается посланников фирм, то некоторым из них удалось-таки подойти к микрофону, но прежнего послушного

комфорта зал уже не демонстрировал, а наоборот — засыпал их колкими вопросами.

Шантаж прогнозом

Досталось и авторам ценовых прогнозов на зерно. Прежде всего — Олегу Суханову, начальнику отдела аналитики и прогнозирования Института конъюнктуры аграрного рынка, который предсказал обвал прейскурантов на пшеницу нового урожая примерно на треть по сравнению с майской. Аргументы аналитика таковы. В нынешнем сезоне в мире будут рекордные урожаи пшеницы и кукурузы. Причём за традиционные рынки Египта и Турции мы будем жёстко конкурировать с нашими соседями — украинцами и казахами, где, как и у нас, неплохие виды на урожай зерновых.

Россия, по данным Суханова, соберёт не 95 млн т, на которые замахивался в мае минсельхоз, а 92 млн т, но и этот вал сформирует приличный экспортный потенциал в 23 млн т. Большая часть экспортного зерна будет сконцентрирована в аграрном треугольнике — Кубань, Ставрополье и Дон, где региональные власти уже нацелились на весомые намолоты, что, по мнению аналитика, может обернуться «палёными цифрами».

— В целом по Краснодару, как уже Ткачёв сказал, 11 млн соберём. Значит, если даже их и не будет, то мы всё равно соберём, — предсказал Олег Суханов. Что касается самих ведущих импортёров, то их покупательную способность Суханов заметно снизил. Турция закупит меньше прошлогоднего зерна, потому что там зреет хороший свой урожай. А Египет и рад бы брать наш хлеб, да не на что. Это же

подтвердил и гендиректор ООО «МЗК-Ростов» Александр Затонский. В арабской стране, охваченной революционными волнениями, катастрофическое безденежье. Её власти пошли на беспрецедентный шаг — «предлагают крупнейшим трейдерам поставлять им зерно с отсрочкой в девять месяцев — такого никто никогда не предлагал раньше». Всё перечисленное, считает аналитик ИКАР, и ударит по ценам нового урожая. Но такой вывод не устроил участников собрания, которые напомнили Суханову прошлогодний ошибочный ценовой прогноз института, не совпавший с реальными прейскурантами на целых 25%. То есть явно заниженный.

— Нас убаюкивают! Нас продавливают! — раздалась возмущённые голоса.

— Неубедительно, — прокомментировал выступление московского аналитика взявший микрофон Бородаев. — Это грабли, на которые мы наступаем каждый год. Есть специальная группа, начинающая от Минсельхоза страны и заканчивая зерновыми союзами, кроме нашего: все обслуживают людей, которые занимаются экспортом зерна. Это большие деньги. У нас есть две трубы уже осёдланных — газ и нефть. Это третья труба, самая главная... Те, кто управляет селом, говорят: да мы засыплем зерном страну, в океан будете вывозить, если вовремя по 5 руб. не продадите, никому не нужна будет ваша пшеница.

Виктор Бородаев призвал коллег не продавать новый хлеб по ценам, которые прогнозируют сверху. Никто ж из министров, из аналитиков пулю себе в лоб не пустил за то, что он даёт прогноз, обслуживая интересы — не крестьян, заметил он. И доба-



Ольга Назаренко выкопала образцы



Александр Затонский отвергает продажи с отсрочкой в Египет

вил: пусть крестьяне перекредитовываются, что угодно делают. Эта пена сойдёт. Если же государство попытается сдерживать цены нерыночными приёмами, как это было с эмбарго, директор «Целины» призвал не отмалчиваться. По оценке выступающего, агрофирма «Целина» потеряла из-за эмбарго 180 млн руб., а получила господдержки за все годы 60 млн руб. Впрочем, выразил он надежду, после присоединения России к ВТО новое эмбарго вряд ли грозит нашим аграриям.
– Потому что чтоб эмбарго сегодня наложить на зерно, нужно со всеми членами ВТО согласо-

вать. И доказать, почему это эмбарго должно иметь место сейчас и здесь. А это очень сложно, потому что доказать-то невозможно.

С тем, что понижающий тренд сменится повышающим уже к сентябрю, согласны и эксперты. Другое дело, что даже осенью они не обещают возвращения весенних расценок.

Жениться ли на «дочке»

Принимавший коллег Александр Ярошенко не без дальнего умысла поддел директора Зернового союза Юрия Паршукова. Пре-

зидент холдинга разочарован не только мёртвыми сценариями ежегодных собраний, но и работой исполнительного органа союза между этими встречами, что как раз и аукается затем на собраниях. Такого же мнения, дал понять Ярошенко, придерживается и ряд других учредителей. Что же не устраивает главу известного на Дону холдинга? Зерновой союз, считает он, не выполняет главную задачу, прописанную в уставе, – оказание помощи сельхозпроизводителям. Президент «Урал-Дона» сослался на объёмы ГСМ, удобрений, ядов, семян, которые закупает учредители Зернового союза. Вышла внушительная сумма – 1,5 млрд руб. За счёт дисконта на таком объёме реально сэкономить до 15-20% затрат, полагает Ярошенко, ссылаясь на практику оптовых закупок своего холдинга. Это создаёт реальное конкурентное преимущество. Аналогичный выигрыш есть шанс получить и при реализации урожая крупными партиями.

– Мы получаем на 5 млрд продукции, которую продаём потом на рынке, – снова сделал упор на объёмы Ярошенко. И опять мы все раздёрганы. Тот продал тому, этот – этому. А премия, когда ты продаёшь большой объём, тоже минимум 5%, а то и 10%. У нас записано, что может делать Зерновой союз. Он может открывать дочерние предприятия, которые могут заниматься хозяйственной деятельностью. Почему мы за эти три года не сделали «дочку», которая концентрировала бы заявки своих учреди-

телей, занималась бы поставкой членам Зернового союза и после получения урожая оперировала бы объёмами бешеными? Могла бы договориться с трейдерами, получить премию за объём и получить дополнительный доход. Я так грубо подсчитал: если всё правильно сделать, 300-400 млн мы могли бы заработать.

Словом, учредители решили собраться «в узком кругу, без никого, без привлечения минсельхоза, депутатов, глав и поговорить». Впрочем, к идее дочернего предприятия некоторые в зале отнеслись настороженно: «Мы подумаем, жениться на вашей «дочке» или нет». Что ж, объединить самостоятельных крестьян с их непохожими интересами, устоявшимися привычками, налаженными связями и известной долей взаимного недоверия всегда было делом сложным. Это тебе не в колхоз под пистолетом людей сгонять. Но интеграция нужна. Причём, как показал разговор на собрании союза, не только для мелких хозяйств. Пусть на первых порах она охватит немногих. Успешное начало будет хорошим стимулом к объединению остальных. Участники собрания Зернового союза обратились к руководству страны с предложениями поднять погектарную поддержку до уровня европейских государств и отменить экспортную пошлину на подсолнечник.

Владимир ПОНОМАРЁВ

х. Гуляй-Борисовка,
Зерноградский р-н,
Ростовская область

Фото автора



Зерно гостям понравилось

БОГАТ КАЛИЕМ*

ПОЛЕЗНЫЕ СВОЙСТВА КАЛИЯ ДЛЯ РАСТЕНИЙ:

■ Укрепляет жизнестойкость

Калий повышает сопротивляемость растений заболеваниям и устойчивость к засухе и заморозкам

■ Продлевает срок хранения

Калий увеличивает срок хранения плодов и способствует сохранению полезных веществ

■ Улучшает вкус

Калий улучшает вкусовые качества и увеличивает содержание крахмала в кормовых культурах

■ Увеличивает урожай

Калий повышает урожайность и снижает полегание посевов, укрепляя структуру стебля.

* Арбуз богат калием, который способствует здоровью сердечно-сосудистой системы. Применение калийных удобрений ускоряет созревание арбузов, повышает их сахаристость, пригодность к транспортировке и устойчивость при длительном хранении.



По вопросам приобретения
хлористого калия
Вы можете обращаться
в управление продаж:
+7 (34253) 6-24-00
sales.manager@uralkali.com
www.uralkali.com

Председатель СПК-колхоз
«50 лет Октября»

Сергей Сухомлинов:

«Я никогда не топтался на могилах предков»

Руководитель советской закалки и в условиях рынка показывает пример

СПК-колхоз «50 лет Октября» – среднее по площадям (5 тыс. га), но вовсе не среднее по показателям хозяйство Ростовской области. В продвинутом аграрном Неклиновском районе оно занимает лидирующие позиции. Не только в растениеводстве, где даже в засуху собирает урожаи зерна в 40 ц/га. Располагая тридцать седьмой частью сельхозугодий района, колхоз «50 лет Октября» поставляет переработчикам треть районного молока. К моменту моего приезда в хозяйство исполнилось 30 лет и 3 месяца, как им бесменно руководит заслуженный работник сельского хозяйства РФ, депутат Неклиновского районного собрания депутатов Сергей Сухомлинов. Сам Сергей Иванович называет себя

аграрием в пятом поколении и подчёркивает, что крестьянское происхождение зафиксировано в самой фамилии, означающей Сухой Мельник.

Воскресная дойка

Мы загодя договорились встретиться в понедельник. Но накануне я по давней привычке сделал контрольный звонок, хоть и было неловко беспокоить человека в его законный выходной. Вместе с голосом председателя в трубку прорвалось коровье мычание и гул моторов.

– Я на дойке, – откликнулся Сухомлинов. – Суббота и воскресенье – самые удобные дни для поездки по фермам. Среди недели вечно что-нибудь мешает: то за-



Сергей Иванович – аграрий в пятом поколении

седание правления, то собрание депутатов, то совещание в Ростове...

В тот момент он впервые показался мне человеком уходящей формации председателей-трудяг, которых теперь крайне редко встретишь.

– Я люблю работать и стремлюсь, чтобы специалисты, колхозники тоже любили, – признается позднее Сергей Иванович. – Чтобы трудились не только за зарплату, которая у нас хорошая: механизаторы, доярки получают 25-30 тыс. Чтобы понимали смысл сделанного. Чтобы гордились результатами – и своими, и тех, кто был до нас. Сам я никогда не топтался на могилах предков.

Последнее признание меня как-то особенно тронуло. Подтверждения преемственности, трепетного отношения к прошлому попадались мне на каждом шагу. Выпущенная к круглой дате колхоза книга «Люди и судьбы» – это дань уважения не только ныне работающим в хозяйстве, но и тем, кого уже нет. А в председательском кабинете я обнаружил стол и холодильник-бар, изготовленные больше 40 лет назад, когда Сухомлинов ещё в школу с портфелем бегал. Старая мебель – и в передовом-то хозяйстве!

– Всё это было здесь до меня, – сказал Сергей Иванович. – Зачем менять, если сделано добротно и служит.

Сохранённое советское название хозяйства тоже кое о чём говорит.

Носовский мечтатель

Между тем, здешний колхоз встретил 30 лет назад молодого Сухомлинова совсем не ласково. За 29-летним председателем в райцентр из Носово приехал шофёр подшофе, который на обратном пути ухитрился пять раз познакомиться с Сергеем Ивановичем. Сухомлинов велел ему сдать ключи от машины загвару и отстранил от работы. А когда вошёл в председательский кабинет, то увидел в окне продолжение темы. Как раз напротив конторы блестела глубокая лужа. Настолько глубокая, что подъехавший колхозный «К-700» хорошо погрузился в неё. Из кабины прямо на порожек магазина выпрыгнул тракторист и скрылся за дверью. А через минуту показался вновь – с гирляндами бутылок водки в руках. Они ювелирно были увешаны между пальцев за горлышки, что свидетельствовало о давней сноровке. В тот момент председатель понял, что



Такие дома строились с помощью колхоза

его первым делом будет совсем не то, о чём он говорил в райкоме КПСС, получая напутствия. – Пили все – и стар и млад, – вспоминает Сергей Иванович. – Стал прижимать – посыпались угрозы. Стал рассказывать о перспективе добросовестной работы – построим дороги, будете ходить в хуторах в туфлях и босоножках на каблуках – не поверили, прозвали кремлёвским мечтателем. Сухомлинов понимал, что один с пьяной бедой не справится, как ни тужся. Нужны единомышленники. Их он нашёл среди фронтовиков, которые в ту пору ещё работали в колхозе и помнили железную военную дисциплину. А тут и генсек Андропов как нельзя кстати со своими строгостями подоспел. Словом, за полгода молодой председатель сумел переломить ситуацию. Пьянствовать на работе стало непопулярно, а главное – крайне накладно. Кстати, последний аргумент исправно работает в хозяйстве по сей день: слишком болезнен удар по кошельку за пьяные глаза. Любопытно, что за те же полгода Сухомлинов успел нахватать аж 16 выговоров – за молоко, сев, благоустройство и прочее. Не все наказания были справедливыми, понимал председатель.

Просто райком КПСС решил проучить строптивца. До председателя кресла главный инженер колхоза им. Крупской Сергей Сухомлинов должен был пройти ступень секретаря колхозного парткома, но категорично отказался от этого поста без внятного объяснения причин, но для себя понимая, что партийная работа – время потерянное. Райкомовские мстители, похоже, перегнули. Сухомлинов заработал язву и решил всё бросить: не по Сеньке шапка. Видно, и впрямь он был мечтатель. И тут вмешался отец, мнением которого Сергей Сухомлинов дорожил. Иван Алексеевич 34 года возглавлял колхозное отделение в селе Троицком, навёл там образцовый порядок. При нём на производственной точке появились черешневый сад, столовая, сауна, бильярдная. Имя Ивана Сухомлинова было на слуху в районе. – Не подводи, – сказал он сыну, узнав о его намерении капитулировать. – Эти трудности не первые и не последние. Но за тобой люди, они начинают верить тебе, подумай о них. За последующие три года колхоз «50 лет Октября» под началом Сергея Сухомлинова занял пять первых мест в районе. Правда, в тех лишь подотраслях, где воз-



Максим Шевченко заготавливает корма

можен быстрый результат: овощеводство, клещевина, тутовый шелкопряд... Победы на ключевых направлениях пришли чуть позже.

Социальный рывок

Удивительно, но именно в период повальной разрухи начала 90-х колхоз «50 лет Октября» совершил уверенный рывок, создав базу и для успешной работы надолго вперёд, за что в 1996 году Сергей Сухомлинов получил звание заслуженного работника сельского хозяйства РФ. С 1987 по 1997 годы в хозяйстве реализовали амбициозную программу социального развития, которая включала прокладку асфальтированных дорог к каждому из пяти сёл и хуторов колхоза, их газификацию, а также строительство 140 домов для колхозников. Мечты молодого председателя стали вдохновляющей реальностью.

При этом сметливый Сергей Сухомлинов сумел переплести социальные перемены с интересами конкретных крестьянских семей, что укрепило их связь и с малой родиной, и с колхозом. Особенно это проявилось при строительстве жилья. Председатель предложил колхозникам разные варианты возведения домов с участием будущих хозяев. Самым популярным оказался такой: колхоз строит коробку четырёхкомнатной квартиры, а затем семья отделяет её сама, получив в хозяйстве все необходимые материалы. При этом глава семьи переводился на год в стройотдел, где получал ещё и зарплату за работу на собственном доме.

Другой востребованный вариант предусматривал строительство дома будущими жильцами с нуля. Колхоз выделял таким застройщикам ссуду в 3 тыс. руб. («Немалые по тем временам деньги. «Жигули» тогда стоили 4

900», – вспоминает Сухомлинов). Но выдавал эту ссуду кирпичом, цементом, лесом, рубероидом, техникой. Застройщик уходил в отпуск на год и делал дом, какой ему нравится.

Все построенные квартиры переходили в собственность жильцов только после определённого срока работы в колхозе. Как правило, 20 лет. Полноправной собственницей семья могла стать и раньше, но уплатив процент от стоимости дома.

Так в колхозе решили главную – кадровую – проблему. Даже теперь, спустя 16 лет по завершении социального рывка, кадровый состав в СПК довольно молод, средний возраст работающих 43 года. И для нового поколения всегда есть свободные дома переселенческого фонда. Благоприятное последствие социальной программы сказывается сегодня самым неожиданным образом. Часть работников попадает в благоустроенные хутора колхоза самотёком. Окрестности разлившегося здесь Миусского лимана с живописным лесным опушением в 240 га – притягательные места для устремлённых на юг семей.

– Раньше к нам ехали вынужденные переселенцы из Средней Азии, – говорит Сергей Иванович. – Теперь едут пенсионеры-северяне. Они далеко не старики, но на трактор уже не сядут. Устраиваются разве что сторожами. А вот их дети, которые тянутся сюда за родителями, – это уже резерв для основных наших профессий.

Население сёл и хуторов колхоза растёт вопреки общей для страны минусовой тенденции.

Клин – клином

Для многих успешных колхозов переломные 90-е обернулись развалом, распродажей нажитого десятилетиями, банкротством. Играть по новым правилам боль-



В мехотряде техника мощная



На фермах трактора попроще



На МТФ преобладает неприхотливая Красная степная

шинство аграриев советской за-
калки были не готовы, в резуль-
тате пустили по миру добро. А
правила оказались суровые,
если не сказать дикие. Сергей
Сухомлинов тоже хлебнул свою
долю. Но вывернулся, даже когда
над колхозом нависла угроза
захвата холдингами.

– Их представители стали ску-
пать пай у крестьян, предлага-
ли заманчивые деньги, – говорит
председатель. – Некоторые кол-
хозы в результате остались без
земли. И у нашего несколько сот
гектаров уже оттяпали. Я понял:
надо действовать.

Там, где появились скуп-
щики, Сухомлинов и его
единомышленники-специалисты
стали предлагать свою цену за
пай – чуть выше. Приобрели та-
ким образом 600 га. Причём вре-
зались клином в большие мас-
сивы, превращая в бесперспек-
тивную затею их быстрой скупки
чужаками. Поняв, что на землях
колхоза «50 лет Октября» мож-
но увязнуть без ясных перспек-
тив, олигархи переключились на
более доступные куски. Так уда-
лось сохранить СПК.

А что же купленные земли? По-
скольку они приобретались Су-
хомлиновым и его соратниками в
собственность, ими и распоряди-
лись как собственностью.

– Мы создали фермерское хо-
зяйство, которым руководит моя
жена, – пояснил Сухомлинов. –
Это КФХ сегодня – дополнитель-
ный гарант и моей самостоятель-
ности, финансовой независи-
мости. Могу смелее проводить

свою линию на правлении кол-
хоза, если уверен, что она пра-
вильная.

Косвенные выгоды

Объездив почти весь колхоз, мы
много любовались полями, но
практически не задерживались
на фермах. Сухомлинов всякий
раз давал понять, что хвастаться
в животноводстве особо нечем.
Помещения старые. Оборудова-
ние не высший сорт. Да и изно-
шенная техника на заготовке и
подвозе кормов не идёт ни в ка-
кое сравнение с современными и
мощными тракторами и комбай-
нами колхозного мехотряда, ко-
торый берёт на себя основную
нагрузку по выращиванию зер-
новых. Наконец, и надои оказа-
лись незавидными – всего по 3

600 литров в год от коровы. Так
что лидерство по валовому про-
изводству молока – это за счёт
относительно большого поголовья – 600 бурёнок.

– Модернизация ферм требует
многомиллионных затрат, а мне
жалко, – признался Сергей Ива-
нович. – Овчинка выделки не
стоит. Переработчики берут мо-
локо почти задаром, хотя на при-
лавках магазинов цены ого-го.
Поэтому инвестиции не окупятся.
Сегодня три фермы колхоза с
общим поголовьем в 2 000 в луч-
шем случае выходят на нули, а в
худшем приносят убытки. Поче-
му же Сухомлинов не избавится
от этой обузы?

– Фермы играют ключевую роль
в сбережении наших сёл и хуто-
ров, – считает Сергей Иванович.
– Где ферма – там рабочие ме-

ста для женщин, там мне проще
найти механизаторов. Если муж
тракторист, а жена доярка – это
уже обеспеченная семья.

– Не будет ферм – не будет и
села, – солидарен с председате-
лем заведующий МТФ № 3 Сер-
гей Чепоруха, сын доярки, прора-
ботавшей всю жизнь на ферме.
Кстати, в животноводстве СПК
заняты 130 человек – половина
списочного состава колхоза.
Помимо важной социальной
роли фермы помогают сохра-
нять почвы хозяйства. Сухомли-
нов ссылается на последние дан-
ные агрохимисследований, со-
гласно которым земли колхоза
за последние пять лет нарастили
плодородие. На Дону этим могут
похвастаться единицы хозяйств.

Абсолютное же большинство зе-
мель работают на износ, истоща-
ются, десятилетиями не получа-
ют органики.
Короче говоря, животновод-
ство, с учётом побочных эффек-
тов, – это фактор стабильности
для колхоза.

На шаг впереди конкурентов

Если отрасль, в которой заня-
та половина колхозников, даёт
нулевой результат, то экономи-
ку должно двигать что-то другое.
Надёжный финансовый локомо-
тив – поля СПК, каждый гектар
которых приносит 10-11 тыс. руб.
прибыли. Основная ставка – на
озимую пшеницу. Как и следует
по науке, главный агроном кол-
хоза Евгений Бушмин засеивает



Почвы тут сложные: внизу камень

поля не одним излюбленным сортом, а пятью-семью разными, чередуя капризные интенсивные с неприхотливыми полуинтенсивными и создавая таким образом подушку безопасности на случай погодных катаклизмов. Скажем, интенсивная Фортуна в позапрошлом благоприятном году одарила урожаем в 72 ц/га, а в прошлом засушливом дала всего 35 ц/га. Зато приученный к жёсткому климату Аскет даже при дефиците влаги стабильно сыплет 40-45 ц/га.

Я видел, как Бушмин с Сухомлиновым обсуждали варианты обработки кукурузных посевов. Евгений Леонидович, признанный на прошлогодней выставке «Золотая нива» лучшим молодым агрономом ЮФО, продемонстрировал инициативу и натиск, а Сергей Иванович выступал неким сдерживающим началом, до тошно выникая в затратную часть каждого предложенного варианта и выбирая оптимальный.

— Деловую хватку Бушмина я заметил, когда он ещё студентом к нам на практику приезжал, — скажет мне позднее Сухомлинов. — Затем пригласил на постоянную работу. И вот уже три года он у нас руководит агрономической службой. Рядом с такими специалистами я сам многое переосмысливаю, учусь у них.

Когда мы останавливались у полей, Сергей Сухомлинов называл сорта пшеницы. Некоторые из них настолько новы, что называются пока лишь на научных презентациях. А значит, их в лучшем случае выращивают в опытных хозяйствах НИИ. В СПК-колхоз «50 лет Октября» же это производственные посевы на приличных площадях. Как такое может быть?

— Всё очень просто, — отвечает Сергей Иванович. — Я дружен и с кубанскими, и с ростовскими учёными. Внимательно отслеживаю результаты их сортоиспытаний. Заметил что-то перспективное — стараюсь тут же приобрести семена, хоть чуть-чуть. Испытываем их на своих полях. Если результаты подтвердились, засеваем производственные участки.

Дружба дружбой, но помимо неё Сухомлинова с ведущими селекционерами юга тесно связывают партнёрские отношения. Дело в том, что СПК-колхоз «50 лет Октября» сегодня — признанное семеноводческое хозяйство. А значит, взаимовыгодное сотрудничество с НИИ ему просто показано.

— Многие считают, что мы работаем стабильно за счёт реализации высококлассных семян, — говорит председатель. — Но это совсем не так. Продаём зерна на 75 млн руб., из них семян — лишь на 10 млн руб. Да, семена сто-

ят дороже, но если вычесть все обязательства по исключительному лицензионному договору, расходы по проведению сортовых прополок, оформлению различных сертификатов, то дополнительная прибыль от семеноводства в минувшем году составила всего 10-15%. А сколько труда, хлопот!

Я и сам обратил на это внимание. На полях, где проходят производственные испытания десятки новых сортов, царствовала идеальная чистота: колос в колос, ни былинки, ни соринки. В хозяйстве построены дополнительные склады, зерноочистительные комплексы, каждый сорт хранится отдельно. Особый контроль — за уборкой, транспортировкой. Оставленная в сушках горсть другого сорта может оказаться ложкой дёгтя в бочке мёда и обрушить репутацию семеноводческого хозяйства.

Но все эти хлопоты и дополнительные затраты окупаются, уверен Сухомлинов. Потому что жизнь нового сорта сегодня недолговечна — в среднем 3-5 лет. Затем приходит новый, более урожайный, более устойчивый к болячкам, к погодным аномалиям. Кто успевает за этой сменой поколений, получает шанс опережать конкурентов. СПК-колхоз «50 лет Октября» внедряет новинки первым и идёт на шаг впереди конкурентов.

Пик цены подскажет интуиция

Сортосмена — не единственный конёк Сухомлинова. Он любит говорить, что без сбережения каждой копейки прибыли не жди. И везде, где можно, реализует эту установку. Например, жатву в колхозе не проводят в рекордную неделю. Даже задачу такую перед комбайнерами не ставят. Уборку растягивают на долгих три недели. И утверждают, что это оптимально.

— Мы сеем сорта разных сроков созревания, — объясняет Сергей Иванович. — Поэтомu обходим малым числом комбайнов. С нагрузкой в 450 га на агрегат они успешно справляются. Потери урожая сведены к минимуму. Детальный расчёт структуры затрат и цены реализации положен в основу выращивания различных культур. Хозяйство приобрело с этой целью специальную программу, которая позволяет вычислить уровень рентабельности пшеницы, подсолнечника, кукурузы с учётом понесённых расходов, урожайности и цен реализации.

Меня особенно впечатлили прогнозы продаж урожая на пике цены. Это нередко повышает рентабельность ровно вдвое. Только вот как угадать этот пик?



Холодильнику-бару больше 40 лет

— Интуиция и ещё раз интуиция, — отвечает Сергей Сухомлинов на мой вопрос о продаже большей части колхозного урожая на макушке цен.

Но затем выясняется, что способность угадывать нужный момент — это не тыканье пальцем в небо. Сухомлинов внимательно отслеживает ситуацию на отечественном и мировом рынках зерна, состоит одним из учредителей Зернового союза сельхозпроизводителей Ростовской области, возглавляет бюджетный комитет в районном собрании депутатов. Информированность и позволяет ему «выстрелить» в нужный момент — не раньше, не позже.

Между холдингом и КФХ

Как правило, председатели советской закалки держатся за коллективные хозяйства как за единственный оплот. Кажется, умрёт колхоз — и им смерть. Сергей Сухомлинов — исключение из этого правила. Перешагнув из социализма в капитализм, он прошёл серьёзную эволюцию. И изменилось в том числе и его отношение к коллективно-долевым хозяйствам.

— За последние годы я поездил по миру, посмотрел, как работают фермеры в странах Запада. Стал внимательно следить за фермерами в своём районе. Да и фермерское хозяйство жены на многое пролило свет. Вывод такой: хозяйство с десятками собственников, как наше, по большому счёту, бесперспективно. Весь мир идёт по другому пути, — признаётся Сергей Сухомлинов.

Да, СПК, в котором один обязательный имущественный пай равен одному голосу, продемонстрировал устойчивость в противодействии олигархам, но противостоять крепким фермерским хозяйствам вряд ли сможет, при-

знаёт председатель.

— В Америке я был у фермера, который работает на восьми тысячах гектаров земли, — аргументирует Сухомлинов. — Его дочь убирает зерно на комбайне, хотя у неё два высших образования — агрономическое и бухгалтерское. У фермера единицы наёмных людей и колоссальная производительность.

Аналогичные процессы набирают темпы и в отечественной фермерской среде, полагает председатель. Многие КФХ сегодня не выживают, как это было прежде, а полноценно живут, развиваются, засевают поля семенами лучших репродукций, приобретают импортную технику. — В фермерском хозяйстве, которым руководит моя жена, выработка на одного человека составляет 2 млн руб. в год, тогда как в нашем СПК она в три раза меньше. И этим всё сказано, — делает сравнение Сергей Иванович.

Похожий проигрышный расклад и в сравнении с другими сильными КФХ. Сухомлинов рассказывает, с какими оперативностью и натиском действовали фермеры, когда рухнул холдинг в районе. Борьба за право арендовать крестьянские доли подошла на азартный аукцион. Итоговые ставки оказались довольно высокими.

— Я вместе с другими пайщиками постараюсь сохранить наш СПК-колхоз как можно дольше, — говорит напоследок Сергей Сухомлинов. — Сохранить рабочие места, сохранить наши лучшие традиции. Пока у нас для этого имеется достаточный запас прочности. Но, повторяю, будущее сельского хозяйства не за нами. Стоит нам оступиться, зазеваться, и фермеры нас разорвут. У них потенциал выше, чем у холдингов.

Николай ГРИТЧИН

с. Носово, Неклиновский р-н, Ростовская область

Фото автора

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kan@krestianin.biz



Компенсация за использование личного имущества

Наша организация выплачивает работнику компенсацию за использование им своего личного автомобиля и деревообрабатывающего станка. Какие налоги хозяйство и он должны платить?

Елена КАМЫНИНА, g_dolina179@gmail.com

Компенсация полагается всем работникам, которые используют личное имущество в интересах работодателя. Это правило распространяется даже на тех, кто работает на дому или дистанционно. Причём не имеет значения, какое имущество использует сотрудник во время работы. Размер компенсации нужно прописать в трудовом договоре или дополнительном соглашении к нему.

Если правильно оформить все необходимые документы, компенсацию можно учесть в расходах при расчёте налога на прибыль. Более того, с такой выплаты не придётся удерживать НДФЛ и платить страховые взносы. К трудовому договору или дополнительному соглашению должны быть приложены документы, подтверждающие право собственности работника на используемое имущество. Для автомобиля – это копия ПТС. Для станка – технический паспорт, выданный изготовителем, а при его отсутствии – подробное описание (модель, технические характеристики, пригодность к эксплуатации, место установки) и, по возможности, документы на приобретение. Кроме того, стоит предупредить работника, чтобы в будущем он сохранял все документы, которые подтверждают использование имущества: чеки на покупку ГСМ и прочие.

В большинстве случаев всю сумму компенсации можно списать в расходы при расчёте налога на прибыль. Подтверждение: недавнее письмо Минфина России от 11 апреля 2013 г. № 03-04-06/11996. Исключение — ситуация, когда сотрудник получает деньги за использование в работе личного легкового автомобиля или мотоцикла. В этом случае в налоговые расходы можно включить только ту часть компенсации, которая укладывается в нормативы (подп. 11 п. 1 ст. 264 Налогового кодекса РФ).

С компенсации за использование работником личного имущества на службе удерживать НДФЛ не придётся. Никаких нормативов здесь нет. С этим соглашаются и чиновники (письмо Минфина России от 11 апреля 2013 г. № 03-04-06/11996).

Объяснение такое. Статья 188 Трудового кодекса РФ обязывает компанию выплачивать компенсацию сотруднику, который применяет своё имущество на работе. Причём работодатель самостоятельно определяет, в какой сумме выдавать такую компенсацию. Другими словами, какой бы размер выплаты вы не прописали в трудовом договоре или соглашении к нему, она будет считаться компенсацией, выданной в соответствии с законодательством. Потому есть основания не удерживать НДФЛ (п. 3 ст. 217 Налогового кодекса РФ).

Отсутствие отметки о медосмотре в путевом листе теперь наказуемо

Работники ГИБДД в последние месяцы стали требовать отметку о медицинском осмотре водителя в путевом листе. Раньше на неё большого внимания не обращали. Что случилось?

Вопрос на форуме

Требования не выпускать наёмного водителя в рейс без медицинского осмотра было установлено ещё давним законом «О безопасности дорожного движения» № 196-ФЗ. Порядок такого медосмотра был введён письмом Минздрава от 21.08.2003. Предрейсовый медосмотр должен проводить не любой медицинский работник, а прошедший специальную подготовку по программе, составленной Минздравом. О допуске в рейс должна быть сделана специальная отметка в путевом листе – штамп, дата и подпись медработника.

Однако долгое время в законодательстве не было предусмотрено наказания за отсутствие такого штампа. Нарушителям грозили только дисциплинарные меры воздействия, например выговор от вышестоя-

щего начальства. Только 28.07.2012 в Кодексе об административных правонарушениях появилась статья 12.31.1. Её пункт 2 гласит:

«Осуществление перевозок пассажиров и багажа, грузов автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом с нарушением требований о проведении предрейсовых и послерейсовых медицинских осмотров водителей транспортных средств влечёт наложение административного штрафа на граждан в размере трёх тысяч рублей; на должностных лиц – пяти тысяч рублей; на юридических лиц – тридцати тысяч рублей».

А раз появились реальные штрафы, то участились и проверки, которые являются вполне законными. Что же делать, если в штате предприятия нет своего медработника? А если водителю нужно выезжать в рейс затемно, когда осмотреть его некому?

Своего медработника держать не обязательно, можно заключить договор о проведении медосмотров с ближайшим медицинским учреждением. А в упомянутом выше письме Минздрава не указано, за какое время до выезда должен быть проведён предрейсовый осмотр водителя. Следовательно, можно сделать это с вечера.

Увеличил остаточную стоимость – плати

Есть старое автотранспортное средство, которое на 01.01.2013 уже давно полностью амортизировано, поэтому налог на имущество мы с него последние годы не платили. В 2013 г. его модернизировали: поменяли двигатель, установив более мощный стоимостью 150 000 руб. Нужно ли платить с этой суммы налог на имущество?

Вопрос на форуме

Налог платить придётся. У вас погашена стоимость объекта основных средств, а сам объект с учёта не списан (его вы должны держать на счёте 01 до тех пор, пока он находится в вашей организации и способен приносить экономические выгоды в качестве ОС).

Раз автомобиль принят на учёт до 2013 г., то под освобождение от налога не подпадает. Модернизация увеличивает первоначальную стоимость ОС. Поэтому теперь остаточная стоимость автомобиля составляет 150 000 руб. плюс затраты на работы по замене двигателя. Её вы должны учесть в базе по налогу на имущество.

Налог не пришлось бы платить, если бы в 2013 г. новые детали были установлены на объект, который из-за непригодности для использования в качестве ОС был раньше списан с баланса, но так и не ликвидирован. Тогда в 2013 г. пришлось бы оформить этот объект как обнаруженный при инвентаризации и заново принять на счёт 01. Первоначальную стоимость составили бы рыночная стоимость «обнаруженного» объекта плюс затраты на приведение его в состояние, в котором он снова станет пригоден для использования (в том числе затраты на приобретение и установку новых деталей).

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

ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА РОССИИ

АВТОТРЕЙЛЕР-СТ В СТАВРОПОЛЕ

АВТОПОЕЗДА

зерновоз самосвал

ПРИЦЕПЫ, ПОЛУПРИЦЕПЫ, ЦИСТЕРНЫ, МУКОВОЗЫ, ОПРЫСКИВАТЕЛИ

боковой свал зерновоз НОВИНКА г.п. 16 т

реклама платформа 7,2 м

WWW.AUTOTRAILER-ST.RU autotrailer@mail.ru

Материнские пособия при увольнении по новым правилам

Внесены изменения в закон о пособиях «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» по вопросу выплаты ежемесячного пособия по уходу за ребёнком матерям, уволенным в период отпуска по беременности и родам». Установлен единый порядок исчисления размера ежемесячного пособия по уходу за ребёнком для лиц, уволенных в период отпуска по уходу за ребёнком в связи с ликвидацией компании, прекращением физлицами деятельности в качестве ИП, иными случаями, предусмотренными законодательством, и матерей, уволенных по тем же основаниям в период отпуска по беременности и родам.

Теперь размер пособия матерям, уволенным в период отпуска по беременности и родам, будет составлять 40% их среднего заработка по месту работы за последние 12 календарных месяцев, которые предшествовали месяцу увольнения.

Безопасность труда позволит экономить на страховых взносах

С отчётности за I полугодие 2013 года вводится в действие новая форма отчёта по страховым взносам на обязательное социальное страхование (форма 4-ФСС).

Новая форма расчета содержит дополнительную таблицу для отражения сведений по аттестации рабочих мест по условиям труда и проведённым обязательным предварительным и периодическим медицинским осмотрам.

Данные сведения учитываются при определении размера скидки или надбавки к страховому тарифу «на травматизм», устанавливаемой ФСС РФ. Размер скидки напрямую зависит от безопасности производства. Проведение аттестации рабочих мест и регулярных медицинских осмотров позволит работодателям получить скидку до 40% от тарифа страховых взносов в зависимости от условий труда на предприятии.

Присоединение уменьшает налог на имущество

Организация после присоединения к ней другой компании в 2013 году приняла на баланс движимые основные средства присоединённого юрлица. В письме от 14.05.2013 № 03-05-05-01/16580 Минфин России сообщил, что эти основные средства не облагаются налогом на имущество.

В другом письме от 03.04.2013 № 03-05-05-01/10876 Минфин России разъяснил, что указанным освобождением вправе воспользоваться созданное в процессе приватизации общество (ГУП было реорганизовано в ООО) в отношении движимого имущества, которое было поставлено на баланс по передаточному акту в составе основных средств в 2013 г.

Продолжаются уточнения по страховым взносам

Индивидуальный предприниматель, который применяет УСН с объектом налогообложения «доходы» и производит выплаты и иные вознаграждения физлицам, в 2013 г. может уменьшить сумму налога (авансовых плате-

жей) на размер уплаченных как за себя, так и за работников обязательных страховых взносов, перечисляемых в ПФР и ФФОМС, но не более чем на 50 процентов. Если работников нет, то уплаченные за себя страховые взносы можно зачесть полностью (письмо Минфина России от 15.05.2013 № 03-11-11/16939).

Уход в декрет отменяет стандартные вычеты

Стандартные вычеты предоставляются налогоплательщику за каждый месяц налогового периода. Если в отдельные месяцы нет дохода, облагаемого НДФЛ по ставке 13 процентов, вычеты переносятся на следующие месяцы.

Если же сотруднику с определённого месяца полностью прекращается выплата дохода, например в связи с уходом в декретный отпуск, и не возобновляется до окончания года, стандартный вычет за указанные месяцы не предоставляется (письмо Минфина РФ от 06.05.2013 № 03-04-06/15669).

Имущественный вычет через работодателя получить дольше

Сотрудник компании предоставил в бухгалтерию налоговое уведомление о предоставлении ему имущественного вычета в связи с покупкой жилья. Документы были сданы в марте 2013 года (это обычный срок утверждения вычетов налоговыми инспекциями). Какой порядок предоставления имущественного вычета и как получить «остаток» вычета за январь и февраль 2013 года?

Минфин России в письме от 30.05.2013 № 03-04-05/19643 разъяснил, что вычет через бухгалтерию предоставляется начиная с месяца, в котором гражданин обратился за его предоставлением, применительно ко всей сумме дохода, начисленной налогоплательщику нарастающим итогом с начала налогового периода. В нашем примере это будет март 2013 года.

Получить «остаток» имущественного вы-

чета за январь-февраль 2013 года (как указано в примере) гражданин сможет по окончании 2013 года, подав налоговую декларацию 3-НДФЛ. Если этого не делать, то вычет за эти месяцы можно будет получить только в следующем году (опять не ранее марта, когда налоговая инспекция утвердит новую сумму вычета).

Изменились формы документов для регистрации юридического лица и ИП

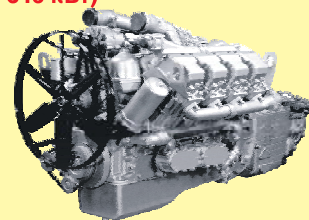
Приказом ФНС России от 25.01.2012 г. № ММВ-7-6/25@ были утверждены новые формы документов, представляемых в налоговые органы при государственной регистрации юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств. Изменения вступают в силу 4 июля 2013 года.

Среди новых бланков:

- «Заявление о государственной регистрации юридического лица при создании»;
- «Заявление о государственной регистрации юридического лица, создаваемого путём реорганизации»;
- «Уведомление о начале процедуры реорганизации»;
- «Заявление о государственной регистрации изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица»;
- «Уведомление о внесении изменений в учредительные документы юридического лица»;
- «Заявление о внесении изменений в сведения о юридическом лице, содержащиеся в Едином государственном реестре юридических лиц» и др.

Таким образом, «старые» формы документов, утвержденные постановлением правительства РФ от 19.06.2002 г. № 439, а также формы, рекомендованные ФНС России, не подлежат применению и в случае предоставления их в налоговые органы после 4 июля заявителю может быть вынесен отказ в государственной регистрации.

- **ДВИГАТЕЛИ ЯМЗ** и оригинальные запасные части к ним
- **КОРОБКИ ПЕРЕДАЧ, СЦЕПЛЕНИЕ** и комплектующие к ним
- **ДИЗЕЛЬНЫЕ ЭЛЕКТРОАГРЕГАТЫ (60-315 кВт)**
- **ТОПЛИВНАЯ АППАРАТУРА ЯЗДА**
- **СИЛОВЫЕ АГРЕГАТЫ ЯМЗ**
с турбонаддувом
- **Запасные части МТЗ, К-700, К-701, К-744, Т-150**
(всех модификаций)



! Производим капитальный ремонт двигателей ЯМЗ, КПП (Т-150, К-700)
Гарантия на продукцию до 12 мес.
Цены дилера, качество завода **Гибкая система скидок**



ООО «ТД Инсемакс трейд»

Официальный дилер ООО «Силовые агрегаты-Группа ГАЗ»
 ОАО «АВТОДИЗЕЛЬ» (ЯМЗ), ОАО «ЯЗДА»

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

Страховые взносы для ИП сокращают

Госдума приняла в первом чтении законопроект, позволяющий индивидуальным предпринимателям с доходом меньше 300 000 руб. в год оплачивать страховые взносы исходя из 1 МРОТ. При этом совокупный размер страхового взноса во все государственные внебюджетные фонды составит 19 425 рублей в год.

Для тех ИП, чей годовой доход превышает 300 000 рублей, взнос будет исчисляться исходя из 1 МРОТ плюс 1% от суммы, превышающей порог.

Льготы по соцвзносам для малого и среднего бизнеса сохранятся до 2018 года

Правительство РФ до первого сентября должно проработать возможность сохранения до 2018 года существующего размера страховых взносов для некоторых категорий малого и среднего бизнеса. Такое поручение дал президент РФ Владимир Путин. Сейчас льготная ставка страховых взносов составляет 20 процентов, тогда как для остальных налогоплательщиков – 30 процентов.

С 2014 года введён дополнительный сбор с тяжёлого автотранспорта

Правительство РФ приняло постановление от 14.06.2013 № 504 «О взимании платы в счёт возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования

федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешённую максимальную массу свыше 12 тонн».

С 1 ноября 2014 года размер платы в счёт возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения транспортными средствами, имеющими разрешённую максимальную массу свыше 12 тонн, составит 3,5 рубля на один километр пути, пройденный по указанным дорогам. Установленный размер платы подлежит ежегодной индексации в соответствии с фактическим изменением индекса потребительских цен.

Утверждена новая форма справки о сумме заработной платы

Работодатель обязан при увольнении застрахованного лица либо по его письменному заявлению выдать справку о сумме заработка, на которую были начислены страховые взносы, за два календарных года, предшествующих году прекращения работы или году обращения за справкой, и текущий календарный год. С 30 декабря 2012 г. в указанную норму внесены дополнения (Федеральный закон от 29.12.2012 № 276-ФЗ), согласно которым в данной справке нужно указывать сведения о количестве календарных дней, приходящихся на периоды:

- временной нетрудоспособности;
- отпуска по беременности и родам;
- отпуска по уходу за ребёнком;
- освобождения от работы с полным или частичным сохранением заработной платы, если на сохраняемую заработную плату не на-

числялись страховые взносы в ФСС РФ.

Минтруд России приказом от 30.04.2013 № 182н утвердил новую форму справки о сумме заработной платы. Эта форма содержит графы для указания новых сведений, не предусмотренные в ранее действовавшей форме.

Порядок заполнения и выдачи справки о сумме заработной платы в целом не изменился. В случае прекращения работы она выдаётся в день увольнения, а по письменному заявлению – не позднее трёх рабочих дней со дня получения работодателем заявления. Сведения в справку вносятся на основании данных бухгалтерии и отчётности страхователя от руки (шариковой ручкой с чёрными или синими чернилами) или с использованием технических средств.

Утверждены выходные дни на 2014 год

Постановлением правительства РФ от 28.05.13 № 444 установлено, что в 2014 году выходные дни 4 и 5 января (суббота и воскресенье), совпадающие с праздниками, переносятся на 2 мая и 13 июня соответственно. День защитника Отечества (23 февраля) в 2014 году совпадает с воскресеньем, понедельник (24 февраля) переносится на понедельник 3 ноября.

Итак, новогодние и рождественские каникулы продлятся 8 дней – с 1 по 8 января.

22-23 февраля – День защитника Отечества.

С 8 по 10 марта – Международный женский день.

С 1 по 4 мая – Праздник весны и труда, с 9 по 11 мая – День Победы.

Выходные в июне – 12-15 (День России), в ноябре – 1-4 (День народного единства).

6-я Выставка товаров и услуг для охоты и рыболовства



Охота и рыбалка
Краснодар

6 – 8 сентября
2013 года



Организатор:
ООО «КраснодарЭКСПО» (в составе группы компаний ПЕ)
Россия, г. Краснодар, ул. Зиповская, 5
тел.: (861) 200-12-63, 200-12-34

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

Место проведения:
Россия, г. Краснодар, ул. Зиповская, 5, ВЦ «Нуба» ЭКСПОЦЕНТР»

Получите электронный билет на сайте
www.fishing-expo.com

Генеральный интернет-партнер


2013

ДЕНЬ ПОЛЯ

ВолгоградАГРО

4 Демонстрационный показ сельскохозяйственной техники в полевых условиях


- СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ТЕХНИКА
- ОБОРУДОВАНИЕ • СЕМЕНА • УДОБРЕНИЯ
- СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ
- СПР-МОНИТОРИНГ


В ПРОГРАММЕ ДНЯ ПОЛЯ:

- Демонстрационный показ работы с/х техники в полевых условиях
- Демонстрационные посевы семян подсолнечника и кукурузы
- Презентация новейших разработок в области агротехнологий
- Круглый стол

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
Новоаннинский район, ООО «Гришиных»

ОРГАНИЗАТОРЫ:

 (8442) 55-13-15
www.volgoagropo.ru

 Волгоградская областная общественная организация «Волгоградский фермер» им. В.И. Штепо

1-2 АВГУСТА

ВОЛГОГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ
НОВОАННИНСКИЙ РАЙОН
ООО «ГРИШИНЫХ»



День поля Ростсельмаш — праздник для аграриев

На Дону стартовал второй сезон федерального проекта День поля Ростсельмаш. Через 11 городов основных зерносеющих регионов страны, от Северного Кавказа до Сибири, пройдёт его маршрут.

Цель проекта — представить полную линейку сельскохозяйственной техники компании Ростсельмаш: комбайны, тракторы, прицепное оборудование; познакомиться с интересными новинками и, главное, показать сельхозмашины и оборудование в работе в полевых условиях. Аграрии Ростовской, Воронежской, Волгоградской, Тульской, Оренбургской, Тюменской, Кировской, Нижегородской областей, Красноярского и Алтайского краёв, а также республики Татарстан смогут в этом году принять участие в Дне поля Ростсельмаш. Демонстрацией прекрасной техники дело не ограничится — клиентов знакомят с условиями действующих акций и специальных предложений по приобретению сельхозмашин и оборудования, порядком и условиями предоставления кредитов.

Первое грандиозное событие в этом ряду состоялось в начале июня на полях ОАО «Конный завод им. Первой Конной Армии» и было организовано совместно с компанией «ТЕХНОКОМ». Сюда съехались аграрии Ростовской области, Краснодарского и Ставропольского краёв.

Под ярким донским солнцем в ряд выстроились великолепные зерноуборочные и кормоуборочные комбайны, тракторы и другая техника. Её окружают клиенты, менеджеры компании Ростсельмаш отвечают на многочисленные вопросы. Заместитель губернатора Ростовской области — министр сельского хозяйства и продовольствия Вячеслав Василенко, проехавшись на тракторе VERSATILE 575 серии HNT, делится впечатлениями: «Абсолютно комфортно, свободно; кондиционер есть, автоматическая коробка передач — всё сделано для того, чтобы механизатор чувствовал себя механизатором. Качество с каждым днём на Ростсельмаш становится всё выше, дизайн всё лучше». Как сказал в приветственном слове участникам мероприятия министр, из более чем 10 тысяч комбайнов, которые будут принимать участие в уборке в этом году, более 90% — это техника предприятия. «Со всей ответственностью говорю то, что делается на Ростсельмаш, имеет преимущество перед другими производителями», — подчеркнул Вячеслав Василенко.

На Дне поля министр сельского хозяйства и продовольствия Вячеслав Василенко и генеральный директор компании Ростсельмаш Валерий Мальцев вручили ключи и документы от восьми новых сельхозмашин руководителям пяти донских хозяйств: М. Саас (ЗАО «ЮгАгроХолдинг»), О. Рядно (ОАО «Учхоз Зерновое»), В. Мисливец (ООО «Маяк»), А. Зайцев (ИП Глава КФХ Зайцев А.П.), А. Пасиков (ИП Глава КФХ Пасиков А.И.). Они этой весной приобрели комбайны ACROS 580 и ACROS 530 по «губернаторской программе», работающей на Дону с 2010 года. По ней из регионального бюджета аграриям возмещается 20% затрат на покупку сельхозтехники, произведённой в Ростовской области. Как сообщил В. Мальцев, по «губернаторской программе» компанией было поставлено более 800 единиц техники.

Подписанное в мае постановление правительства РФ № 1432 предоставляет аграриям 15% скидки на выпускаемую технику. «В момент пересечения этой федеральной программы с «губернаторской программой», действующей на Дону, приобрести технику крестьянину Ростовской области будет очень выгодно, получается 35% скидки», — отметил Валерий Мальцев. К тому же в честь праздника День поля Ростсельмаш для аграриев Ростовской области руководством компании был подготовлен подарок — 10% скидки просто за подписанный контракт, даже без предоплаты. Такое предложение нашло отклик у руководителей хозяйств, за время мероприятия специалисты компании «ТЕХНОКОМ», официального дилера Ростсельмаш, собрали заявку на покупку 130 единиц техники.

Весь модельный ряд лидера сельхозмашиностроительной отрасли прошёл перед собравшимися аграриями, как на параде. Мощные трактора VERSATILE в своём великолепии в чём-то даже превосходили по произведённому впечатлению военную технику. Красно-бело-серая линейка зерноуборочных комбайнов хоть и вышла буквально на поклон, притягивала к себе сельхозпроизводителей не меньше,



чем машины и агрегаты, отправившиеся на демонстрационные показы. TORUM 740, ACROS 580 и ACROS 590 plus собирали под своими капотами не меньше аграриев, чем тракторы, кормоуборочные комбайны и прицепное оборудование, работавшие в поле.

Основной изюминкой мероприятия стали демонстрационные показы. Перед заинтересованными зрителями представили универсальный трактор VERSATILE 305 серии Row-Crop, предназначенный для широкого комплекса работ — от посевных до транспортных; VERSATILE 2375 серии 2000 — производительный, надёжный, экономичный; VERSATILE 535, внесённый в книгу рекордов Гиннеса (за сутки обработал 417 га земли). Аграриев впечатлили и самоходный опрыскиватель VERSATILE SX 275, и кормоуборочные комбайны RSM-1401 и Don 680M, и пресс-подборщики TUKAN и PELIKAN. Но самый большой интерес проявляли к почвообрабатывающей технике, которую в Ростовской области показывали впервые. Гости Дня поля не только изучили новенькие машины снаружи и изнутри, но и лично поучаствовали в тест-драйве понравившейся модели.

Генеральный директор ООО «Группа «ТЕХНОКОМ»» Сергей Филобок отмечает: «С нашей точки зрения, подобный формат мероприятия показывает свою эффективность. На Дне поля можно

посмотреть не просто всю линейку Ростсельмаш, но и есть возможность больше техники рассмотреть в динамике. Мы вместе с производителем идём в хозяйства, к потребителю, к показу машин в полях. Хотим показать то, что на сегодня является новым и более качественным».

Присмотреть для хозяйства прицепной опрыскиватель и косилку приехал на День поля Ростсельмаш Павел Сорокин (КФХ «Чиков», Тагинский р-н). Главный агроном хозяйства Андрей Чиков рассказал о недавнем приобретении — комбайне ACROS 530: «Хорошая производительность, комфортно, всё автоматизировано. Сел в кабину, кондиционер работает, музыка играет — работой и работай. Сервисная служба хорошо работает, сотрудники «ТЕХНОКОМ» оперативно приезжают».

Стартовавшие на Дону Дни поля Ростсельмаш прокатятся ещё по десяти регионам России. В результате компания планирует утвердить свою позицию как главного поставщика сельхозтехники в хозяйствах страны.

Ольга КОРОЛЬЧЕНКО

ООО «Группа «ТЕХНОКОМ»» — официальный дилер компании Ростсельмаш
г. Ростов-на-Дону,
ул. Страны Советов, 19,
тел.: 8-800-100-25-02
(звонок бесплатный)
www.technocom-ug.ru





Собака вместо пастуха

В Ставропольском НИИ животноводства и кормопроизводства разводят уникальных пастушьих собак — келпи.

Тони легко управляется с козьим стадом

Сандстон Олимпус поднялся на пригорок и оглянулся окрест. Свежий ветерок с запахом дождя приятно щекотал ноздри. Он вдохнул его полной грудью, и по жилам растекалась сладкая истома. Генетическая память подсказывала: такой ветер бывает на его далёкой родине в период дождей ранней осенью. А здесь всё наоборот — июнь, начало лета. Где ты, далёкая милая Австралия?

Но тут ветер сменил направление, и Сандстон Олимпус поймал другой запах: «К чёрту ностальгию! Везде хорошо, где есть эти чудно пахнущие существа! Это счастье, это жизнь!» И он стремглав полетел навстречу судьбе.

Эмигранты прижились

— Тони, ко мне! — раздался знакомый голос, и 5-летний кобель-келпи, записанный в метрике как Сандстон Олимпус, а по-простому Тони, скрепя сердце отвернул от отары и вернулся к своей хозяйке Марине Павловой. Марина Викторовна работает кинологом в лаборатории козоводства и пастушеского собаководства Ставропольского НИИ животноводства и кормопроизводства. Вместе с ведущей лабораторией Светланой Новопашинной они занимаются сложным делом — сохранением в чистоте завезённой из Австралии породы пастушеских собак келпи. Впервые келпи попали в Россию в 1987 году, когда несколько экземпляров привёз из поездки в Австралию знаменитый ставропольский учёный Василий Мороз, возглавлявший тогда этот институт. Так и началась история келпи в России.

— Привезти этих собачек было непросто, — рассказывает Светлана Ивановна, — австралийские питомники могут продать за границу не более 10 процентов племенных собак. Причём покупатель должен дать гарантию, что собаки покупаются не для забавы, а для работы. Василию Андреевичу пришлось убеждать хозяев питомников, что на Ставрополье много овец и животные без дела не останутся.

— Первые упоминания о келпи как о самостоятельной породе относятся к концу XIX века, — рассказывает Марина Викторовна. — До сих пор нет единого мнения о происхождении этой породы. Конечно, она имеет английские корни. Ехавшие в Австралию эмигранты везли из Англии и пастушьих собак, таких как колли, шелти, бобтейл. Из них, может, и при участии дикой собаки динго, и получились келпи. Название породе дала сука по кличке Келпи, которая наиболее выражено обладала теми качествами, которые присущи сейчас этой породе.

— Наш институт и раньше занимался пастушьими собаками, — добавляет Светлана Новопашина, — это были венгерские породы. Они неплохо зарекомендовали себя как пастухи. Но повышенная лохматость требовала большого ухода за ними, а наши люди не всегда должным образом следили за своими питомцами. Отсюда и болезни. Келпи короткошёрстная собака и к климату юга России больше приспособлена, чем венгерские породы. В конце концов мы сосредоточились на келпи. Они становятся всё более популярными среди овцеводов и козоводов России. Добавлю, что келпи — собака среднего раз-

мера. Кобели достигают в холке 46-51 сантиметра, суки — 43-48.

Деликатные трудоголики

Наконец Тони разрешили показать, на что он способен, и пёс ринулся к отаре, которую только что выгнали из хлева. Он сразу же стал собирать разбредшихся овец. Просто забегает вперёд и преграждает овце путь, она и вынуждена поворачивать туда, куда надо собаке. А куда надо, собака знает.

— Это её специально надо дрессировать?

— Совсем необязательно. У этих собачек настолько мощный пастушеский инстинкт, что они быстро начинают понимать, чего от них хочет пастух, — говорит Марина Викторовна. — Главное, чтобы собаку вовремя подпустили к овцам. Это обычно происходит в три месяца, когда сделаны необходимые прививки. Щенок побегаёт за пастухом, за овечками и быстро поймёт, что да как.

Однажды овцевод из Псковской области купил в институте щенка келпи. Через месяц Павлова звонит ему, чтобы узнать, как приживается на новом месте собачка. Кстати, после продажи животных лаборатория не теряет с ними связи. Новопашина и Павлова отслеживают состояние здоровья собак, их поведение, дают новым хозяевам рекомендации по уходу, кормлению и воспитанию. Ими написано несколько брошюр, где подробно расписаны правила содержания келпи. Хозяин оказался в замешательстве: боится собачка овец.

— А вы её когда выпустили в кошару?

– Ещё и не выпускал, у нас мороз 20 градусов. Я её в фуфайке ношу, а ночью со мной на диване спит...

– Я ему сказала, что нет никакой нужды так оберегать собаку. Это ей только во вред, – говорит Павлова, – келпи хорошо переносят морозы, а вот безделье – нет. Без работы собака хиреет. Она по природе трудоголик, работа – вот её стихия. А этого щенка лишили естественных радостей: кошары, овец, желания услужить человеку. Вот он и растерялся. А Тони, между тем, истово носился за овцами, подтверждая слова хозяйки. Вдруг одна овца, рядом с которой был ягнёнок, заартачилась и попыталась боднуть собаку. Тони увернулся и тут же кусанул её за ухо. Инцидент исчерпан, иерархия восстановлена. – Келпи очень деликатная собака. Укусит овцу только в крайнем случае. Предпочитает договариваться с ними, не прибегая к насилию, – поясняет Марина Викторовна. А вообще келпи может всё: перегнать овец из загона в загон, собрать отару, перегнать их в раскол на стрижку, купку, взвешивание, разбив на группы. В эти моменты может даже бежать по спинам овец.

Их нравы

Келпи способна управляться с отарой в 700 голов. Но полностью заменить чабана она, разумеется, не может. Кто, например, откроет ворота в загоне, чтобы выпустить или запустить овец? И собака, конечно, не в состоянии определить, где овцам лучше пастись, и прочие нюансы. Без руководящей и направляющей роли человека не обойтись. А вот сократить количество чабанов, заменив их собакой, реально.

Кроме овец келпи могут работать и с другими животными: козами, коровами, птицей. Как работает собака с козами, Тони тут же продемонстрировал, когда в момент нашей экскурсии по институтской опытной базе коз вывели на прогулку. Не хуже, чем с овцами, управился, хотя коза по природе своенравна. – Фермер-козовод Александр Кулинич долго сопротивлялся, когда мы предлагали ему купить у нас келпи, – вспоминает Светлана Новопашина, – а сейчас души в них не чаёт. Говорит, если раньше его козы могли пуститься в бега, так что потом их полдня не получало контролировать на базу, то теперь келпи легко контролируют эти порывы.



Келпи стережёт до 700 овец

– Там есть кобель Бантик, которому уже 12 лет, пенсионер. Он – прекрасный пример характера келпи. Если чабан ему не по нраву, то он и не пойдёт с ним пасти, как бы ссылаясь на свою старость. Но если смена его любимого пастуха, то пёс летит в степь, несмотря на свой артрит. Так стремится угодить человеку, которого любит. Очень преданные собаки, – продолжает Марина Павлова. – Он ещё и индюков пасёт. Почему-то пригоняет их домой ровно в восемь вечера, хотя летом это ещё рано. Видно, запомнил время осенью, когда было уже темно, вот и держит марку.

Заглянув в питомник, мы увидели ещё одного знаменитого пса по кличке Норис. Одно время он жил у некоего Рубика в Прасковее. Будучи ещё щенком, лежал на крыльце и наблюдал, как хозяева загоняли коз с козлятами. У них было три козы и три козлёнка, одного не досчитались, где-то заблукал в камышах. Норис без всякого на то указания вдруг встал и отправился в камыши и вскорости пригнал пропавшего. Выходит, подсчитал, что одного не хватает. У того же Рубика Норис хорошо пас гусей и уток. Когда приходило время загонять их домой, он бросался в пруд и выгонял птицу на берег.

Управляются келпи и с коровами. Единственная проблема – калмыцкий скот. Слишком своенравен и дик. У одного фермера из Ипатовского района калмычки забодали двух собак. Теперь скотоводам, специализирующимся на калмыцких коровах, женщины собак не продают. Жалко.

Сохранить в чистоте

В лаборатории ведётся очень тщательная селекционная работа, чтобы не размыть породу, сохранив её в чистоте и здравии. Сделать это непросто. Слишком мало поголовье собак в России. Марина Викторовна и Светлана Ивановна просто изощраются, чтоб подыскать пары для размножения, у которых не было бы близкого родства. Недавно им улыбнулась удача. Один московский любитель собак купил себе суку келпи в Австралии. Вместе с перелётом обошлась в четыре тысячи евро. Они предложили ему своего кобелька. И вот теперь у них появились щенки со свежей австралийской кровью. В день моего визита их впервые вывели на поводках. На этих собак кинологи возлагают большие надежды. Свежая кровь – залог здоровья собак. Ну и, конечно, оно зависит от правильного содержания. Щенкам необходимо делать прививки от чумы, гепатита, лептоспироза, бешенства. Как и когда – это всё расписано в рекомендациях института. Кормят собак обычно мясным бульоном с добавлением в него дроблёного зерна. Вместо бульона иногда можно использовать козье молоко. Собакам чёрной масти можно больше давать белковой пищи, а коричневым лучше на белки ввести некоторое ограничение, добавив углеводы, так как они чаще подвержены почечным заболеваниям. И главное, чтобы собаки всё время были в работе, движении, это продлит им жизнь.

Ставропольские келпи уже разошлись по всей стране. Их знают в Псковской области, Подмосковье, на Урале, Алтае, Красноярском крае, даже в холодном Ямало-Ненецком округе. Везде, где есть овцы, козы и коровы, келпи будут отличными помощниками животноводов. Стоят породистые щенки 10-15 тысяч рублей. Невеликая цена за хорошего друга и помощника.

Сергей ИВАЩЕНКО

п. Цимлянский, Шпаковский р-н, Ставропольский край
Фото автора



Наказание строптивой

Щедроты Елизаветы II

Хуторяне получают с 1 сотки клубники под плёнкой 100 тыс. руб. в год

В усадьбу супругов Филипповских из хутора Бойкопонура можно ходить на экскурсию для знакомства с многообразием садово-огородной флоры. Пенсионеры Вера Ивановна и Владимир Васильевич переехали сюда четыре года назад из Самарской области, затосковав по тёплому климату. Дело в том, что родились они и выросли в южных краях: она – в Средней Азии, он – в Грузии. Затем судьба забросила их в российскую глубинку, где они успешно занимались подсобным хозяйством, больше специализируясь на различной живности.

На Кубани же они сделали ставку на плоды, ягоды и овощи. На полугектарном приусадебном участке разместили 300 плодовых деревьев – от яблонь и груш до хурмы и нектаринов. А ягодников и не сосчитать. Скажем лишь, что есть среди них даже голубика и жимолость. Впрочем, и привычные черешни здесь удивляют. Их в саду Филипповских 62 корня, причём сорта подобраны так, что спелые плоды радуют хозяев, их детей и внуков с начала мая по сентябрь, передавая эстафету созревания от одного дерева к другому. Но нас в этот раз интересовали теплицы, разместившиеся в междурядьях деревьев, где меньше лютует ветер и где летом образуется спасительная для подплёночных растений тень. Укрывных оранжерей у Филипповских пять штук. В одной из них круглый год растёт разнообразная зелень, а также огурцы, помидоры и капуста. В другой прорастают в песчаной влажной куче черенки ягодников, которые затем перекочёвывают в расположенные здесь же горшочки с плодородным грунтом. Всё это даёт семье приличный доход. А мы вместе с хозяйкой подворья индивидуальным предпринимателем Верой Ивановной отправляемся дальше – в три теплицы, где она вместе с мужем выращивает клубнику – предмет семейной гордости и хорошего заработка.

Питательная капля

В клубничные теплицы, где разместились кусты ремонтантной Елизаветы II, мы попали сразу после очередного съёма урожая. Утром, до нашего приезда, супруги успели вывезти на своём грузовом «Фольксвагене» несколько ящиков ягоды на рынок ближайшей станицы, а к обеду уже вернулись домой с выручкой.

– Пустили её по 100 руб. за 1 кг, чтобы не стоять, – сказала Вера Ивановна. – Продукцию нашу люди хорошо знают. Поэтому быстро размели.

Обращаем внимание: кусты ягоды недостаточно пышны, а поспевающий урожай не столь обилён.

– Это потому, что они молоды, к тому же поздно посажены, – объясняет хозяйка. – Клубничные плантации мы обновляем каждые три года. Обычно делаем это осенью. А в этот раз свободные площадки были заняты другими культурами. И посадку усов пришлось перенести на январь. Но скоро они наберут силу.

Для того чтобы окрепнуть и разрастись, ягодникам созданы все условия. По всему пери-



Гордость Веры Ивановны – клубничные теплицы

метру теплицы размером 50 м на 3 м простелена чёрная плёнка, которую хозяйка называет нетканкой. Она способна пропускать через себя воду и воздух в почву, но не пропускает на поверхность сорняков. По плёнке протянуты шланги капельного полива с отверстиями через каждые 30 см. И как раз напротив этих отверстий вырезаны кругляшки отверстий в укрывном материале для розеток клубники. Вместе с подогретой на солнце водой из бассейна через шланги к корням поступает питательный раствор – вытяжка из трав, куриного и кроличьего навоза, что настаивается в железных бочках. С вредителями и болезнями растений супруги тоже борются дедовскими способами, о чём говорят ёмкости с древесной золой и мыльным раствором.

– Мы с самого начала решили растить урожай без грамма химии, – комментирует Вера Филипповская. – Поэтому почва на нашем участке кишит червячками и жучками. А наши покупатели получают экологически чистые продукты – ароматные, вкусные и полезные. Мы убедились, что за качественную ягоду люди готовы заплатить больше. Словом, клубнику Филипповских можно даже не мыть перед едой. Во всяком случае, сами супруги, их дети и внуки отправляют ягоды в рот прямо с грядки. Их примеру последовали и мы после приглашения полакомиться.

Июньское варенье

Своё предпочтение Елизавете II Вера Ивановна обосновывает необыкновенной щедро-

стью сорта. Зацветают кусты обычно в феврале, говорит она, первый урожай дают в марте и затем непрерывно плодоносят до самого Нового года, чему способствует долгая тёплая осень юга. Пик клубничного сезона приходится у Филипповских на апрель-май, когда ягода открытого грунта у селян ещё не поспела. В такую пору супруги собирают через день по 60-80 ящиков клубники. Разумеется, таким количеством скоропортящегося урожая не продать. Филипповские сбывают его оптовикам, которые приезжают к садоводам прямо на дом и платят по 120-130 руб. за 1 кг. На рынке в такое время местная ягода стоит 200.

— Клубникой мы торгуем только во внесезонное время — до начала массового сбора ягоды на открытом грунте и после его завершения, — признаётся Вера Ивановна. — Поэтому среднегодовая цена у нас не падает ниже 100 руб. за 1 кг.

— Куда же деваете урожай в июне, когда на рынке он идёт по 50 руб.?

— В начале лета мы варим клубничное варенье, готовим ягодные запасы себе на зиму. Супруги подсчитали: 3 теплицы суммарной площадью 450 квадратных метров приносят им годовую выручку от 400 до 500 тыс. руб. Получается, что 1 сотка укрытого грунта даёт около 100 тыс. руб. Конечно, уточняет Вера Ивановна, из этой суммы надо многое вычесть. Это затраты на покупку полиэтиленовой плёнки для теплиц, которую периодически срывает ураганный ветер. Это покупка укрывного материала и шлангов капельного орошения. Это расходы ГСМ на поездки на рынок и оплата торговых мест. Это приобретение ящиков и лукошек. Словом, 100 тыс. с 1 сотки — это не чистая прибыль.

Розетка с ягодкой

Озвученная нашей собеседницей круглая сумма выручки от тепличной клубники включает доход не только от реализации непосредственно ягоды, но и от продажи молоденьких кустиков Елизаветы II.

— Как и другие сорта, наша клубника даёт много усов, — рассказывает Филипповская. — Их я направляю на края теплицы, где заканчивается нетканка. Там их укореняю. Осе-



В саду много редких растений

ню, когда в здешних местах начинается массовая посадка клубники, у меня готово множество полноценных розеток, которые дадут на следующий год хороший урожай.

Супруги обычно продают рассаду с цветками и плодами, иногда даже красными. Таким саженцам покупатели доверяют больше. Но тепличники всегда предостерегают своих клиентов от соблазна поскорей насладиться урожаем.

— При посадке в грунт рекомендуем удалить и ягоды, и цветы, — говорит Вера Ивановна.

— Чтобы кустик успешно прижился на новом месте, все силы его в первое время должны быть направлены на укоренение. Подождите до весны, и он щедро одарит вас.

Ярмарочная клиентура

Мы удивились: как находят усадьбу садоводов Филипповских их многочисленные клиенты, приезжающие сюда за ягодами, плодами,

рассадой и саженцами из разных станций и городов Кубани, вплоть до Кропоткина? Ведь семья живёт в хуторе без году неделя.

— Расширять круг покупателей нам помогают краевые ярмарки, в которых с удовольствием участвуем, — говорит Вера Ивановна. — Раздаём множество визиток со своими координатами. И затем от клиентов нет отбоя. Многие раскупают у нас прямо на дому.

Подытоживая наш разговор, я спросил Филипповскую, реально ли жить в хуторе, занимаясь только подсобным хозяйством.

— Конечно, мы с мужем получаем ещё и пенсию, — ответила Вера Ивановна. — Но если бы мы приехали сюда раньше, тоже не стали бы просить работу. Большой приусадебный участок, как у нас, способен прокормить семью. Словом, сидеть на лавочке и жаловаться на жизнь — это не для нас.

Илья ИВАНЕНКО

х. Бойкопонура, Калининский р-н, Краснодарский край
Фото Владимира Карпова



Саженцы в горшочках



Черешни плодоносят с весны до осени

Ах ты, яблочко моё, краснобокое

Об удивительных находках в степи

Казалось бы, о яблоках и яблонях написано и рассказано всё. Есть старые сорта, старинные, новые и новейшие, есть золотой фонд селекционных достижений, наконец, выведены колонновидные сорта, спуровые, декоративные. Сказать в этом деле новое слово практически невозможно. И всё же ...

Сородич Весты Беллы

Однажды в конце августа в степи, высушенной до предела горячими астраханскими ветрами, я видел чудо. В тот день я ехал на автомобиле по пыльной дороге вдоль лесополосы. Пожухшие травы клонились к растрескавшейся от зноя земле. Листва на деревьях под слоем пыли висела, как тряпка. Горячий воздух загонял в тень всё живое. Радовали глаз ярко-жёлтыми плодами только редкие кусты поздней алычи. Собственно, за ними я сюда и приехал. Жёлтая алыча – хороший подвой для персиков, абрикосов, слив. Несколько деревьев с плодами я уже проехал. К ним не подойти из-за валежника, зарослей ежевики и крапивы. Лесополосы у нас давно никто не чистит. Наконец, заметил дерево, к которому можно было подойти. Остановился. Но то, что я увидел за алычой, привлекло меня куда больше. Оно не укладывалось в привычные рамки. Там стояла яблоня, сплошь увешанная крупными, размером с гусиное яйцо, краснобокими яблоками. Плоды были, как говорят, на подходе. Уже созревшие лежали на земле.

Ещё больше меня удивил вкус плодов. Были они с приятной кислинкой, отдалённо напоминали вкус июньской яблони Веста Белла. Августовских сортов, похожих на неё, я не знал. Да и откуда здесь, в забытой всеми балке Терновка, появится сортовое дерево? Все наши селекционные достижения в таких условиях просто не выживут, а о плодах вообще забудьте. Я собрал с земли и снял с дерева 12 вёдер отменных плодов. Хранились они у меня две неде-



Автор с плодами Гранатки

ли и удивляли всех своим приятным вкусом. Кроме яблок я взял у дерева зелёные черенки и у себя в питомнике сделал окулировки. Теперь с нетерпением жду, когда моя Терновка, так я её назвал, начнёт плодоносить.

Семечка Гранатки

А вот история другой яблони. Четверть века назад мой отец Иван Леонтьевич Шульга пошёл на пенсию. Захотелось ему оставить о себе память. Взял семечки от дедовой яблони Гранатки и посеял. Выросло два десятка саженцев. Ими он наделил нас с братом, сестру, других родственников, соседей. Как и должно быть, все они оказались дичками. А та, которая досталась мне, выглядела прилично, дичку не напоминала. Начала плодоносить на 15-й год. Плоды не ахти какие. Я уже в её крону привил другие сорта. Но на третий

год плодоношения яблоня преобразилась. Проявились основные качества Гранатки: внешний вид, размер, вкус. Только вот цвет мякоти у неё чисто белый, а у Гранатки бледно-жёлтый. Несомненно, моя яблоня – это дерево другого сорта. Потому что всё, что прошло через цветок-семечку у груш, яблок, айвы, приобретает новые качества. Назвал я её Тамузлянкой. Прививаю её только на заказ тем, кто видел плоды.

Ранетка Шипулина

В прошлом году в конце лета ко мне заехал мой давний приятель Александр Шипулин, бывший «мэр» нашего села, а ныне начальник райветстанции. Показал фотографию яблони, сплошь набитой плодами – даже листьев не видно, и сказал: хочу такую же у себя в саду.

Затем мы проехали с ним по дикой степи километров тридцать.

Наконец остановились на опушке небольшого леса, заполнившего всю степную балку. Яблоня стояла на самом краю. На всех ветрах, без капли влаги. Ни реки, ни ручейка рядом. Это было старое дерево, жизнь его изрядно потрепала. От зимнего гололёда часть сучьев надломана. Но и они все в плодах. На вид это были обыкновенные ранетки. С таких деревьев я беру плоды, чтобы вырастить сеянцы для окулировки с интеркалярными вставками. Это когда корень от дички, затем карликовая вставка, а на неё прививается желаемый сорт. Дерево получается сильное и низкорослое.

Мы покушали яблочки с южной стороны, где они уже созрели. Я думал, что будут горько-кислые – как и все дички, что растут в лесах и перелесках по всей нашей необъятной степи. Оказалось, я был не прав. Яблочки были сладкие, с лёгкой кислинкой – наподобие известных августовских Слава Победителям. Я с трудом отыскал вызревшие и пригодные для окулировки черенки. В этот же день привил их на дичку и вегетативный подвой «М-4». Дал дереву имя: Ранетка Шипулина. Александр Григорьевич не против.

Все эти яблоньки я прививаю в небольшом количестве. Мне они нравятся. Моим друзьям – тоже. Как сложится судьба этих деревьев в дальнейшем, мне неизвестно. Ведь не знал никому не известный крестьянин из французской глубинки Кюре, принёсший из леса дикую грушку, что его питомица разойдётся по всему миру и будет радовать людей своими вкусными и сочными плодами. Не думал о всемирной славе и Леонид Смирненко, когда заприметил на пустыре на окраине Киева необычную дичку. А Грани Смит и не ведала, что её имя сохранится на века благодаря простому дереву-дичке, которое её возлюбленный садовод выкопал в пригороде Мельбурна и посадил в её саду.

Иван ШУЛЬГА, садовник

с. Александровское, Александровский р-н, Ставропольский край

Фото из архива автора



Участник программы обновления парка техники «РОСАГРОЛИЗИНГ»



Широкозахватные посевные комплексы «**AGRATOR**»



Механические посевные комплексы «**AGRATOR M**»



Средние посевные комплексы «**AGRATOR**»



Автомобильные посевные комплексы «**AGRATOR Авто**»



Дискокультиваторные посевные комплексы «**AGRATOR DK**»



Дисковый посевной комплекс «**AGRATOR DISK**»



Дисковый агрегат «**DISKOMASTER**»



Комбинированный дискокультиватор «**COMBIMASTER**»



Чизельный плуг «**CHIZELMASTER**»



Дисковый глубокорыхлитель «**TERRAMASTER**»



Культиваторы стерневые «**LANDMASTER**»



Прицепы самосвальные «**ISON**»



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



Светодиодные светильники
«**GELIOMASTER**»



Светодиодные светильники
на солнечной батарее

AGROMASTER

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

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!

Весенний откат

Российский рынок лимузинов последовал за европейским

Российский автомобильный рынок по итогам пяти месяцев нынешнего года по примеру европейцев показал отрицательную динамику (-4%). При этом в первом квартале продавцам железных коней удалось сохранить показатели минувшего года, но затем удерживать позиции стало невозможным. В апреле рынок откатился на 8%, а май и вовсе принёс удручающие показатели -12%. И ближайшая перспектива не вселяет оптимизма: традиционно в летние месяцы автомобилей продётся меньше.

Lada несёт потери, но остаётся лидером

Впрочем, часть продавцов лелеет призрачную надежду улучшить дела, опираясь на слухи о девальвации рубля в любимое правительство время – августе. Если эти слухи овладеют настроением наших граждан, то они, вероятно, заранее начнут вкладывать наличку в дорогие покупки, среди которых автомобили окажутся далеко не на последнем месте. Многие производители с начала года предвидели нестабильность рынка и заблаговременно «подвинулись» в цене, разработали специальные кредитные условия, чтобы их продукт стал интереснее для покупателей. Но клиенты не побежали толпой за машинами. За пять месяцев 2013-го (по отношению к аналогичному периоду 2012 года) из первой десятки самых крупных игроков рынка рост показали только Renault (+13%) и KIA (+5%), расположившиеся на втором и третьем местах соответственно. Отечественный бренд Lada продолжает терять клиентов (8%), но пока сохраняет первую позицию по количеству продаж. С четвертого по десятое места расположились: Hyundai (-1%), Chevrolet (-13%), VW (-4%), Toyota (-7%), Nissan (-17%), Ford (-18%), Skoda (-7%). Ещё печальнее дела обстоят у бюджетных Daewoo (-26%), хотя по итогам первого квартала 2013 года «узбеки» показывали рост 13%. Объяснение столь резкой перемены прозаическое: у дилеров практически иссякли запасы автомобилей 2012 года выпуска, а приобретать «свежие» машины на 5-8% дороже прошлогодних потребитель не горит желанием.



Lada Granta уверенно держит первое место

Плюсы – только у трёх из десяти

Среди моделей десятка лучших выглядит следующим образом. Первое место по продажам уверенно сохраняет Lada Granta с ростом продаж 84%. Несмотря на внушительный рост по данной модели, тольяттинский завод постоянно подогревает интерес покупателей специальными условиями. Так, например, в мае и июне 2013 года Granta с «автоматом» предлагается на 20 000 рублей дешевле прайсовой стоимости. На втором месте расположился Hyundai Solaris (-4%), «бронзу» завоевал KIA Rio (+6%) (приобретая эту модель, покупатель может сэкономить до 20 000 рублей в зависимости от комплектации). Четвёртая ступень оказалась у вазовской Kalina (-38%). Машина в нынешнем кузове уже не выпускается, а обновлённая модификация только в июне появилась у дилеров. На пятое место взгромоздился Renault Duster (+340%). Клиенты «раскушали» бюджетный внедорожник, и если бы мощности российского производства позволяли выпускать большее количество этих машин, продажи наверняка оказались бы ещё выше. Шестую позицию забронировал Ford Focus (-22%). На седьмой оказался «народный» автомобиль POLO (-3%). Далее идёт вазовская Priora (-45%). Покупатели переключились на бо-

лее дешёвую Granta, поэтому на верстах продажи поможет или обновление модели, или внушительное снижение цены. Девятая строчка принадлежит внедорожнику Chevrolet Niva (-11%). Замыкает десятку Renault Logan (-31%). Как видим, только три модели показали плюсовые значения. Все эти машины являются нишевыми, что позволяет увеличивать их реализацию. Lada Granta – один из самых доступных вариантов в вазовском модельном ряду плюс пока единственная тольяттинская модель, доступная с автоматической коробкой передач. Renault Duster в сегменте вездеходов (если не учитывать отечественные бренды, в том числе Chevrolet Niva) – самый доступный внедорожник среди иномарок (от 469 000 рублей). А KIA Rio – одно из самых выгодных и интересных предложений среди компактных седанов.

Косвенная поддержка продлена до осени

Среди машин представительского класса стабильно в России чувствуют себя «немцы»: Mercedes-Benz (+18%), BMW (+18%), AUDI (+12%), Porsche (+13%). Клиенты этих автомобилей, как правило, имеют стабильный достаток, мало зависящий от экономических колебаний. Уверенно растут «китайцы»: Geely (+76%), Lifan (+14%), Great

Wall (+83%), Chery (+16%). Автомобили данных брендов хорошо укомплектованы, выглядят современно, да и стоят разумных денег. Производители из Поднебесной, как мне кажется, постараются сохранить полученные результаты, тем более что Chery планируют собирать на «ТагАЗе», а Great Wall в Липецкой области совместно с российским дистрибьютором заканчивает строительство автомобильного завода. Большинству же остальных производителей остаётся надеяться на стабилизацию рынка, государственную поддержку и традиционный осенний рост продаж. Косвенная поддержка российских автопроизводителей, можно сказать, продлена. Введение утилизационного сбора для автомобилей, произведённых на территории России, как известно, планировалось в июле. Это должно было уравнять права иностранных автопроизводителей, которые при ввозе транспортных средств в нашу страну с сентября 2012 года уже платят этот сбор. Однако наши парламентарии не успели окончательно принять соответствующий закон. Следовательно, необходимость уплаты утилизационного сбора для автопредприятий, работающих в России, автоматически отложилась до осени.

Василий ГАВРИЛЕЦ (специально для «ДК»)

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

 **ТОРГОВЫЙ ДОМ
"ГОМСЕЛЬМАШ-ЮГ"**

**КОРМО- И ЗЕРНОУБОРОЧНЫЕ КОМБАЙНЫ
И КОМПЛЕКСЫ "ПАЛЕССЕ"**



«ПАЛЕССЕ GS12»

**ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ
ЗЕРНОУБОРОЧНЫЙ КОМБАЙН**

**Компенсация за технику
"ПАЛЕССЕ" белорусского
производства по кредитной
схеме **ОАО "СБЕРБАНК"****

ГАРАНТИЯ 3 ГОДА (без учета моточасов)

ООО ТД "Гомсельмаш-Юг"

Краснодарский край, г. Усть-Лабинск, ул. Заполотняная, 21,
тел. (86135) 4-11-09 доб. 431, 435, 437, (903) 410-55-66

www.gomselmash.ru

Охота и рыбалка

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



Банька на привале

Парная в походных условиях дарит незабываемые ощущения

Нет большей радости и удовольствия для уставшего охотника, как после тяжёлой ходьбы по полям и болотам попасть в баню. Такое счастье выпадает на нашу долю редко. Наша бригада использует любую возможность устроить баню в любых обстоятельствах. На крупных рыбацких базах на Волге, как правило, есть современные сауны. Но более всего я люблю приглашать своих друзей после охоты к себе домой. По возвращении всей толпой вваливаемся в небольшое помещение, сбрасываем тяжёлую сырую одежду, обувь, наполняем предбанник шуточками, смехом.

Маленький праздник без мундира

Сейчас врачи запретили мне париться в бане. Я крепко расстроился. Много лет она была обязательной частью моей жизни, развлечением и оздоровительной процедурой. А главное – местом общения с хорошими людьми. Те, кто думает, что качество бани определяется паром и комфортом, заблуждаются. Баня – это прежде всего хорошая компания. В голом виде люди ведут себя иначе. Становятся искренней и чище. Если не в духовном, то в физическом смысле точно. Художники шутят, что картина без рамы – как генерал в бане. Отсутствие мундира даёт возможность его хозяину побыть нормальным человеком. Мне повезло после охоты общаться в бане с разными людьми: прокурорами, партийными секретарями, врачами, учёными, артистами, слесарями, водителями, коллегами по работе и просто симпатичными мне людьми. Утверждаю: в бане все люди интересны, если они ведут себя естественно и приходят для общения с друзьями.

Люблю я эти банные посиделки. Люблю голых и оттого незащищённых, не отгороженных чинами друг от друга друзей. Если не сезон охоты, каждую зимнюю неделю мы всё равно встречаемся у меня в бане. В пятницу к шести вечера приходят мои друзья. Каждый приносит еду, питьё.

Накрываем стол. Ждём температуры в парилке. Тихонько ругаемся, подшучиваем над опоздавшими. Завариваем чай. Все в ощущении маленького праздника. И вот я объявляю: «Баня готова!» Начинается действие. Разбираются веники, рукавицы. Разливаются в большие кружки отвары из трав, добавляются ароматические масла и – вперёд. Я с завистью слушаю, сидя за столом, кряхтенье, сопенье, вскрики. Народ активно возится на небольшой территории парилки. Дверь распахивается. Вываливаются красные, мокрые



тела и счастливые рожи. Всё, баня пошла. Началось. Жаль, что я в этом участвую только как организатор и зритель. Не беда. Да, париться мне нельзя, но всё остальное ведь можно. Никто не может запретить мне дружить и общаться с друзьями. Домашняя банька — это, конечно, хорошо. Но я встречал людей, которые могли устроить её в любом месте. И даже на привале.

Отчего кричали девушки

...Горы Кавказа в районе станции Зеленчукской. Вечереет. Сидим у костра. За день намаялись в поисках дичи. Отдыхаем. Вдруг слышим странные звуки: распознаём женские голоса. Сначала негромкие. Но вот радостными криками заполняется всё ущелье. Взяв бинокль, выхожу на берег. Горная река здесь широкая, быстрая, вся усеяна островками из крупных валунов. Их, пенясь, обтекает ледяной поток. Ниже по течению на берегу виден небольшой палаточный лагерь. Смотрю в бинокль и не верю своим глазам. Солнце уже спряталось за высокие горы, но редкие лучи прорываются в просветы между вершинами. Они пронизывают подступающие сумерки отдельными снопами света.

И в этом свете, появляясь и исчезая, мечутся прекрасные обнажённые девичьи фигуры. Они бегают по реке, плескаются с визгом и смехом. Одетый в тёплую куртку, поеживаюсь. Поздняя осень на дворе. Вскоре девушки выбрались на берег, наступил вечер. Наутро уговариваю своего товарища сходить в гости к соседям, загадать загадку. Спускаемся. Молодые ребята, туристы из Москвы, приняли нас радушно и весело. Их десять человек. Посидели у костра, выпили. Поговорили. На мои вопросы о вечернем купании засмеялись, но отвечать отказались. Пригласили прийти в гости на следующий день к вечеру. Сегодня, мол, не мужской день. С утра мы долго бродили по горам. Нам повезло: Володя подстрелил оленя. Вечером, прихватив отборной оленины, пошли в гости и попали... в баню. На одном из островков, прямо на середине реки, ребята выложили нечто подобное печи. Крупные камни уложили кругом. Получилось гнездо, приподнятое над островом, вокруг печки и сверху наложили брёвна и хворост. Подождли. Пока остров пылал огромным костром, мы готовили мясо. Поджаривали крупные куски оленины, нанизанные на палочки. Москвичи тем временем очистили остров от

углей. Закрепили четыре жерди вокруг раскалённых камней, накрыли полиэтиленовой плёнкой и позвали нас греться. Очень не хотелось раздеваться на берегу холодной реки, но надо. В чём мать родила бредём по скользким камням по колено в ледяной воде. Зябко. Вот дурь до чего довела. А москвичи посмеиваются.

На пылающем острове

Пришли и сразу ныряем под плёнку. О чудо! Здесь тепло, сухо, уютно. Сидим на нагретых камнях рядом с раскалённой печью. Камни печи в сумерках светятся мерцающим красным светом. Мы быстро согрелись, освоились. Ребята огромной кружкой плескают на стенки печи воду. Она взрывом превращается в пар. Тела раскаляются. Жара неимоверная! Следом за хозяевами выскакиваем и бросаемся в речку. Падаем в стремительный

поток. Весь организм пронизывают миллионы иголок. Невольно вырывается изо рта дикий крик. Орём от безумной, внезапно накатившей радости. Охладились – и обратно под плёнку. И снова жар. И опять в воду. Да, это не домашняя неторопливая баня с беседами и анекдотами. Это как проход через чистилище. Быстро, жёстко, экстремально. Понял я, отчего так кричали девушки. От праздника тела и души. От восторга и счастья. Вдоволь напарившись и набегавшись, возвращаемся на берег. Пьём чай из кружек хозяев. Чай изумительный. Девчата заваривают его из целебных трав, собранных здесь же. Запах непередаваемый. Никогда вкуснее не пробовал. Они хвалят оленину. Шумит река. Костёр обступают гигантские ели. Вдали белеют снежные вершины. Неторопливо ведём разговор о жизни, об увлечениях. Нам непонятно, зачем люди трудятся целый год, чтобы поехать затем в горы и просто

бродить по ним, смотреть по сторонам, любоваться. Мы охотники. У нас другое. Спорим об этом. Но обе стороны немножко лукавят, настаивая каждая на своём. И они, и мы хорошо понимаем: гонят нас из тёплых квартир любовь к природе и уже забытое сейчас понятие – романтика. Любовь к природе – это способность видеть прекрасное во всём, что ею создано. Стремление хоть ненадолго уйти от городов, заводов. От всего, что человек гордит на земле для удовлетворения своих неимоверно разросшихся потребностей. Сидим долго. Любуемся молодыми лицами ребят и девушек. В свете костра они прекрасны. Меняются от бликов огня. Кажутся добрыми и честными. Расстаёмся поздно. На всякий случай обмениваемся приглашениями и телефонами. Конечно, мы уже никогда не встретимся. Но это уже не важно.

Вас еще нет на Agrobook.ru? Фермеры уже тут!

Agrobook.ru – новый проект Издательского дома «Крестьянин». Agrobook.ru – это профессиональная онлайн сеть для фермеров и людей агробизнеса.

На Agrobook.ru можно: создать свою личную страничку, загружать фото-, видео-, аудиоматериалы, добавить свое предприятие в АПК-каталог, рассказать о предстоящем мероприятии, выставке, круглом столе, получить консультацию эксперта, совет специалиста, читать блоги журналистов, пользователей аграриев и экспертов, обсуждать на форуме проблемы сельского хозяйства по всем разделам АПК и, конечно, общаться с теми, кто вам интересен!

Вы можете сами размещать любую интересную вам информацию в любом формате.

Уборка урожая, посевная, лечение болезней крупного рогатого скота, органическое земледелие, уход за птицей, разведение кроликов, нестандартные методы обработки зерновых – все это, а также многое другое вы найдете у нас!

Мы приглашаем вас присоединиться к нашему проекту! Регистрация на Agrobook.ru бесплатная и очень простая. Инструкцию по регистрации вы сможете найти на первой (главной) странице Agrobook.ru.

Регистрируйтесь! Ваши друзья уже тут!



AGROBOOK

Фотоаппарат
и видеорегистратор
в подарок!!!



Agrobook - первая профессиональная сеть для фермеров и людей агробизнеса

1. Регистрируйтесь на сайте www.agrobook.ru в период с 1 июня по 15 июля 2013 года
2. Получите за регистрацию **ВИДЕОРЕГИСТРАТОР!** **ВНИМАНИЕ!** Приз получит один из зарегистрировавшихся в указанный период пользователей, который будет выбран случайным образом.
3. Участвуйте в фотоконкурсе и выиграйте **ФОТОАППАРАТ!** Фотоконкурс проходит с 1 июня по 15 июля 2013 года. Подробности - на сайте www.agrobook.ru
4. Есть вопросы? Пишите на почту: support@agrobook.ru



ТЕХНОЛОГИИ ПОБЕДИТЕЛЕЙ



**ПРОДАЖА ТЕХНИКИ
ЗАПЧАСТИ
ТЕХНИЧЕСКОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ
РЕМОНТ**

ООО «КамАЗ-Дон»

(86386) 3-11-42, 3-25-27
kamazdon@mail.ru, www.kamazdon.ru



Журнал «Деловой крестьянин» – с любого месяца

Чтобы гарантированно получать журнал «Деловой крестьянин», нужно оформить подписку с любого месяца через редакцию или в любом отделении «Почты России». Подписной индекс 79386, каталожная цена на 1 мес. – 90,79 руб.

Продолжается мобильная подписка на 2-е полугодие 2013 года для абонентов «БИЛАЙН», «МЕГАФОН»

Отправьте СМС с кодовым словом «ДЕЛОВОЙ» на короткий номер 7878 для абонентов «БИЛАЙН», 7522 для абонентов «МЕГАФОН» – и вы подписчик! Со счёта вашего телефона спишется 500 рублей – цена подписки на полгода. После перевода денег с вами свяжется оператор редакции.

Справки по вопросам подписки по телефону редакции (863) 282-83-11

Влияние физиологически активных веществ на формирование урожайности и качество зерновых

Для повышения продуктивности сельскохозяйственных культур в настоящее время в мире применяется множество различных препаратов. Среди них Лигногумат и Альбит. Что они собой представляют, какое полезное действие могут оказывать на посевы различных культур и изменяется ли их воздействие с изменением почвенно-климатических условий? На все эти вопросы отвечают результаты научных испытаний препаратов.

Свойства Лигногумата

Лигногумат®, созданный в конце 90-х годов XX века специалистами компании НПО «РЭТ» на базе гуминов, – высокоэффективное и технологичное (безбалластное) удобрение с микроэлементами в хелатной форме со свойствами стимулятора роста и антистрессанта. Обладает широким спектром действия на растения. Среди них увеличение урожайности сельскохозяйственных культур (в зависимости от культуры и агротехники, на 10-25%); повышение качества сельскохозяйственной продукции (клейковины у пшеницы в среднем на 2-2,5%, сахаристости у сахарной свёклы, витамина С в овощах, сахара в винограде и плодовых культурах); усиление иммунитета у растений; повышение морозо- и засухоустойчивости в основном за счёт усиления корневой системы; при обработке семенного материала совместно с протравителями повышение полевой всхожести семян, усиление подавления патогенов, повышение иммунитета растений; при внекорневых обработках как пестицидами и их сложными баковыми смесями стимуляция роста и развития растений, процесса фотосинтеза, снятие стресса при комплексных обработках; повышение эффективности применения минеральных удобрений (коэффициент использования

азота и фосфора растениями, при котором возможно снижение норм их внесения на 20-30%).

Свойства Альбита

Альбит разработан научно-производственной фирмой «Альбит», сотрудниками Биологического научного центра Российской академии наук (г. Пушкино Московской области). Защищён патентом № 2147181 «Препарат для повышения урожая растений и защиты их от фитопатогенов». Эффективно защищает растения от болезней, засухи, пестицидного и других стрессов.

Эффективность препарата подтверждена более чем в 500 полевых опытах на 50 сельскохозяйственных культурах (зерновые, подсолнечник, горох, соя, сахарная свёкла, картофель, рапс, лён, виноград, яблоня, овощные и др.). Повышает урожайность в среднем на 5-20%. Обеспечивает прибавку урожая зерновых на 2,9-10,7 ц/га, сахарной свёклы – на 48,1 ц/га, подсолнечника – на 3,4 ц/га, картофеля – на 34,3 ц/га, сои – на 3,2 ц/га. Прибавка урожая в среднем в 2,25 раза выше, чем при использовании аналогичных препаратов. Усиливает засухоустойчивость растений на 10-60%. Снимает гербицидный стресс: добавление Альбита к гербицидам позволяет повысить урожайность в среднем на 16,6% по сравнению с использованием чистых гербицидов. Повышает качество урожая (клейковина у пшеницы на 0,5-5,1%).

Защищает растения от широкого круга основных болезней. Снижает стоимость фунгицидных обработок и внесения удобрений на 20-45%. Воспроизводимость действия Альбита в среднем в 1,96 раза выше, чем других биопрепаратов, и на 26% выше, чем химических фунгицидов. Позволяет получать высокий эффект из года в год при разных погодных и почвенно-агрохимических условиях.

Низкая цена (стоимость гектарной нормы для большинства культур – менее 150 руб.). Каждый литр Альбита (цена 2500 руб.) обеспечивает получение дополнительного урожая: в среднем 56 ц озимой пшеницы, 43 ц ярового ячменя, 76 ц картофеля, 42 ц семян подсолнечника

Не токсичен для людей, животных и растений. В течение 15 лет успешно применяется в 45 регионах России: от Вологодской области до Краснодарского края, от Брянской области до Приморья. Используется передовыми зерновыми, картофельными, свекловодческими и льноводческими хозяйствами страны.

Изменения в урожайности зерновых и в содержании клейковины

Озимая пшеница сорта Дар Зернограда (Ставропольский кр.)

Исследования 2010 г. Цель: изучение влияния физиологически активных веществ на урожайность озимой пшеницы, а также содержание клейковины и её качество. Урожайность в контрольном варианте у сорта Дар Зернограда составила 64,5 ц/га. Все изучаемые физиологически активные вещества, применяемые в фазе кущения, привели к увеличению урожайности на 3,5-10,6 ц/га. Наибольшая прибавка урожая получена при обработке посева Лигногуматом совместно с гербицидами. При урожайности 75,1 ц/га (с применением гербицидов) прибавка составила 10,6 ц/га (16,4%). Несколько меньшую прибавку дала обработка Альбитом. С применением гербицидов при урожайности 71,8 ц/га она составила 7,3 ц/га (11,3%).

Существенно повлияли регуляторы роста на содержание клейковины в зерне и её качество. Качество клейковины сфор-

мировалось довольно высокое: в контрольном варианте – 29,8% и ИДК – 78,7. Максимальное увеличение содержания клейковины у сорта Дар Зернограда отмечалось при применении препарата Альбит (совместно с фунгицидами) – +4,1% при незначительном повышении показателя ИДК (до 82,3 у. е.). В условиях 2010 г. этот препарат совместно с фунгицидами оказался эффективным и для повышения урожайности (до 9,1%). Остальные препараты, используемые в этом опыте, оказали влияние на содержание клейковины в меньшей степени. Таким образом, делают выводы учёные, в сложившихся природно-климатических условиях 2010 г. наибольшей эффективностью в проведённых исследованиях с сортом Дар Зернограда обладают препараты Альбит (совместно с гербицидами) и Лигногумат (совместно с гербицидами), которые повышают урожайность на 11,3-16,4%. Содержание клейковины в этих вариантах увеличивается на 1,2-1,4% практически без ухудшения качества зерна.

Озимая пшеница сорта Безенчукская 380 (Воронежская обл.)

Исследования 2008 г. Цель: испытания агрохимикатов гуминовой природы и регулятора роста Альбит на посевах озимой пшеницы.

Посевы озимой пшеницы Безенчукская 380 (элита) дали хорошие всходы, хорошо перезимовали и в весенний период были дважды подкормлены аммиачной селитрой. К моменту внесения гербицида (Секатор Турбо 0,1 л/га) в баковой смеси с Лигногуматом и Альбитом общая кустиность растений озимой пшеницы составила в среднем 8,2 шт. бочковых (дополнительных) побегов.

Была проведена обработка по вегетации в баковой смеси с гербицидами Лигногуматом и Альбитом с нормой внесения 0,4 л/га + 30 мл/га. Получена урожайность

74,4 ц/га (68,1 ц/га – контроль) при повышении содержания клейковины до 20,3% (18,8% – контроль).

Обработка по вегетации в баковой смеси с гербицидами с нормой внесения Лигногумата 0,4 л/га + вторая обработка по вегетации в баковой смеси либо с фунгицидами, либо с инсектицидами с нормой внесения Лигногумата 0,4 л/га – урожайность 71,9 ц/га и содержание клейковины 21,8%.

Озимая мягкая пшеница сорта Дар Зернограда (Ставропольский кр.)

Исследования 2008 г. Цель: изучение особенностей формирования урожая и качества зерна озимой пшеницы в зависимости от обработок посевов в вегетативный период физиологически активными веществами. По окончании работ учёные получили следующий результат.

Урожайность в контрольном варианте у сорта Дар Зернограда составила 59,5 ц/га. Все изучаемые физиологически активные вещества, применяемые в фазе кущения, привели к увеличению урожайности на 2,7-12 ц/га. Наибольшее увеличение урожая получено при обработке посева Лигногуматом совместно с гербицидами: в дозе 0,2 л/га прибавка составила 12 ц/га (20,2%), 0,4 л/га – 10,9 ц/га (18,3%). Препарат Альбит также показал высокую эффективность: урожайность возросла на 10,7 ц/га (18%). Несколько меньшая прибавка урожая получена при обработке Лигногуматом в дозе 0,6 л/га. При совместной обработке разными дозами Лигногумата и Рексолина урожайность увеличилась на 2,7-8,6 ц/га по сравнению с контролем. Обработка посевов Лигногуматом и Альбитом привела к повышению урожайности на 6,4%.

Применяемые регуляторы роста изменяют и такой показатель, как сила муки. Сила муки является интегральным показателем физико-химических свойств клейковины в первую очередь за счёт различия во фракционном составе белков. Во всех вариантах опыта сила муки увеличивается на 46-85 е. а., что позволяет перевести муку из разряда хорошего филлера в разряд удовлетворительного улучшителя. Таким образом, делают выводы учёные, в условиях 2008 г. на озимой пшенице сорта Дар Зернограда наибольший эффект дали Альбит и Лигногумат. Они повысили урожайность на 18-18,3% и содержа-

ние клейковины на 2,2-2,8% без ухудшения качества зерна. Снижение дозы Лигногумата с 0,4 до 0,2 л/га не приводит к снижению урожайности, однако содержание клейковины повышается в меньшей степени (на 1,8%). Увеличение дозы ЛГ до 0,6 л/га приводит к увеличению урожайности на 14,3% без улучшения качества.

Озимая пшеница сорта Краснодарская 99 (Краснодарский кр.)

Исследования 2007 г. Цель: изучение влияния комплексного применения Лигногумата с пестицидами в технологии возделывания озимой пшеницы на величину сохранённого урожая зерна.

На основании полученных данных учёные Краснодарского научно-исследовательского института сельского хозяйства им. Лукьяненко сделали следующие выводы: в условиях Центральной зоны Краснодарского края в производственном опыте на сорте Краснодарская 99 в отделении № 7 АФ «Нива» Тимашевского района в варианте с 50-процентной нормой протравителя (0,25 л/т) совместно с Лигногуматом и весенним использованием Лигногумата (0,4 л/га) с гербицидом, как и в варианте со 100-процентной нормой протравителя и весенней обработкой посевов с гербицидом Альто Супер (0,5 л/га) и Лигногуматом (0,4 л/га), величина достоверно сохранённого урожая зерна составила соответственно 4,4 и 5,7 ц/га за счёт большей сохранности продуктивной кустистости растений на 15-30% в условиях засухи.

За более подробной информацией по изложенным в статье опытам обращайтесь по телефонам, указанным ниже:

ООО «ГУМАТ»
г. Краснодар
т./ф.: (861) 257-76-00,
24-33-016

ООО «Лигногумат-Ростов»
г. Ростов-на-Дону
т.: (863) 226-32-28,
(928) 140-60-19,
(928) 22-63-228

ООО «АгроХимМаг»
г. Ставрополь
т.: (8652) 45-50-69,
(928) 268-06-94

ООО «АгроГумат»
г. Воронеж
т.: (919) 182-11-62,
(919) 187-11-62

МНЕНИЯ СПЕЦИАЛИСТОВ

А.Д. ЛЕВЧЕНКО, главный агроном ООО ОПХ «Слава Кубани», Куцёвский район:

– В нашем сельхозпредприятии 14 тыс. га. Почти половину этой площади занимает пшеница. Кроме того, выращиваем кукурузу, подсолнечник, сахарную свёклу. С действием препарата Лигногумат специалисты хозяйства познакомились лет десять назад, сразу после реорганизации. Попробовали, понравилось. Начали расширять площади. Используем Лигногумат на всех культурах и при любой обработке растений в небольших дозах. Потому что Лигногумат смягчает действие препаратов, которые могут угнетать растение, и усиливает их рост. Кроме того, в связи с тем, что в хозяйстве очень насыщенный севооборот и безотвальная система обработки почвы, мы большое внимание уделяем процессу разложения растительных остатков (солома, остатки кукурузы, подсолнечника) и для этого применяем различные биопрепараты с добавлением Лигногуматов. Вносим в почву сразу после уборки на всей площади и под посев. Благодаря действию Лигногумата идёт процесс улучшения плодородия почвы, что для каждого настоящего земледельца является очень важным моментом технологии. Кроме того, в результате использования такой технологии мы ушли от всех болезней растений, в том числе от корневых гнилей, соответственно, получаем хороший урожай по всем культурам.

Мы с удовольствием констатируем, что Лигногумат положительно влияет и на экономику хозяйства. В связи с улучшением качества гумуса, плодородия полей меньше используем удобрений.

Идёт также и сокращение затрат на переработке пожнивных остатков. 150 кг селитры, необходимых для обработки гектара земли, стоят 1 650 руб. Лигногумата, который можно использовать вместо неё, необходимо всего 1 л, и стоит он 130 руб. При таком варианте обработки потребуется всего 40 кг селитры. Таким образом, обработка почвы получается в четыре раза дешевле. И кроме того, если селитра убивает всё живое в почве, то Лигногумат способствует восстановлению. У нас даже дождевые черви в поле появились.

Сегодня мы с удовольствием делимся своим опытом со специалистами других сельхозпредприятий. И на базе нашего хозяйства часто проходят семинары различного уровня.

В.А. КОВАЛЕНКО, главный агроном ООО «Вторая пятилетка», Ленинградский район:

– В нашем хозяйстве 7 195 га. Выращиваем озимую пшеницу, кукурузу, подсолнечник, сахарную свёклу, рапс и нут. Получаем урожай соответственно 55- 60 ц/га, 50-55 ц/га, 35-34 ц/га, сахарной свёклы – 400-450 ц/га, потому что рано начинаем убирать, и нут – 20 ц/га.

С продукцией ООО «Гумат» познакомились лет шесть назад. Специалисты компании приехали к нам сами. Предложили Лигногумат и Альбит на пробу. Мы попробовали на озимой пшенице. Всходы стали выглядеть намного лучше по всем параметрам. Это, конечно, произвело на нас впечатление. Тем более, у хозяйства тогда как раз был переходный период, не хватало средств на внесение даже аммиачной селитры. Однако и без неё после обработки препаратами ООО «Гумат» пшеница очень долго стояла зелёной, что свидетельствовало об активных процессах фотосинтеза, а значит, и закладке полноценного урожая.

Сейчас обрабатываем Лигногуматом всю площадь и семена. Получаем прибавку, думаю, до 5 ц/га. В экстремальные, к примеру засушливые, годы воздействие Лигногумата будет намного заметнее. Потому что препараты ООО «Гумат» хорошо снимают стрессы после различных обработок и воздействия погодных условий. Кроме того, очень приятно работать со специалистами компании. Между нами не возникало никаких споров, никогда не подводили нас, и мы стараемся не подвести их.

Приезжают постоянно, контролируют посевы, консультируют, предлагают новые препараты, привозят интересную печатную информацию. Очень ответственно относятся к своей работе. К тому же, я знаю, они предлагают только оригинальный, чистый продукт, а значит, и гарантированное качество.

Сотрудничать с ООО «Гумат» очень приятно. Советуем коллегам, и многие уже пошли по нашему пути. На сегодняшний день наши надежды препараты компании «Гумат» оправдывают, и мы ничего не собираемся менять.



Иван Васильевич меняет...

(из жизни царей)

Китайский будильник ритмично двигал время зелёными цифрами. Когда цифры допрыгали до 06.00, он противно запищал. Иван Васильевич уже давно не спал. Он размышлял о судьбах своего государства.



Царём Иван Васильевич стал пять лет назад, когда выкупил мастерские и зерноток и арендовал полторы тысячи га паёв. Наследство Ивану Васильевичу досталось тяжкое. Волна перестройки снесла крыши с построек, вынесла окна и двери на мотоллерах и багажниках «Жигулей».



Иван Васильевич – мужчина не робкого десятка. Недаром местные прозвали его Грозным.

За пять лет Грозный восстановил помещения мастерских и частично обновил парк сельхозмашин, восстановил севооборот, сколотил бригаду из серьезных и работающих мужиков. Казалось бы, жизнь налаживается.

Но Иван Васильевич не только любящий дисциплину и порядок хозяин, он в первую очередь думающий бизнесмен. Период восстановления завершён. Следующий этап – развитие, повышение урожайности, диверсификация цикла производства.

За счёт чего? Думал Грозный: – Увеличить площади – сложно и дорого. Потребуется целая цепочка приобретений и затрат. Это долго и малоэффективно. Практически новый виток с нуля. Замкнутый круг.

С такими мыслями Иван Васильевич пил свой утренний кофе и листал свежую корреспонденцию. В журнале «ДК» №7 на странице 34. Его взгляд остановился на заголовке «Иван Васильевич меняет...».

– Глянь-ка – прямо про меня, – усмехнулся Иван Васильевич и углубился в чтение.



Кофе остыл, бутерброд не доеден. Иван Васильевич уже на телефоне, звонит по контактному телефону из статьи: 8-928-188-34-34.

Через полчаса после разговора Иван Васильевич в приподнятом настроении берётся за карандаш и погружается в расчёты. Из статьи и в процессе разговора со специалистами он понял, что нащупал путь развития своего государства без увеличения площадей, найма дополнительных рабочих, покупки техники и непосильных денежных займов. Идея проста и стара как мир.

Увеличения прибыли за счёт сокращения непроизводительных затрат:

- сокращение трудозатрат,
- времени работы,
- скорости и своевременности проведения необходимых работ,
- сокращения сторонних закупок.

И главное – быстро, надёжно и дешево.

Нужна только воля к победе и холодный расчёт, чего Ивану Васильевичу не занимать.

Ещё через полчаса Иван Ва-

сильевич имел экономические выкладки по собственному хозяйству от применения зерноочистительной машины «КЛАСС».

Итак:

– Старые трясушки сдать в металлолом. Это примерно **10-15 тонн** металла по цене **7 руб. за кг.** Можно выручить **до 70 000 руб.** (с учётом демонтажа и транспортировки).

– Простота установки машины «КЛАСС» – один подъём краном на ЗАВ примерно **1 000 руб.**

– Установка на место и монтаж зернопроводов из пластиковых труб силами 2-3 человек максимум за 3 дня (с перекурами). Зарплата рабочим **6 000 руб.**

– План установки, запуск, обучение выполняет представитель фирмы-изготовителя.

– Одну «трясушку» (самую простую) отремонтировать и поставить в цепочку с аэродинамической машиной «КЛАСС». **10 000 – 17 000 руб.** – запчасти и ремонт.

Это превращает ЗАВ в универсальный завод по очистке, сортировке и калибровке семян абсолютно всех сельхозкультур.

Итого:

- Машина «КЛАСС» – **от 250 000 руб.**
- Подъёмный кран – **1 000 руб.**
- Монтаж – **6 000 руб.**
- Итого: **257 000 руб.**

– минус выручка за металлолом – **70 000 руб.**

– минус 20% от суммы сделки по программе губернатора Ростовской области по поддержке отечественного производителя – **50 000 руб.**

Итого: **137 000 руб.**

Выгода:

– в течение 3-4 лет не закупать семена, а готовить их самостоятельно со 100% качеством;

– отличные семена можно высевать **не 210-240 кг/га, а 160-**

180 кг/га. Это уменьшает потребное количество семенного материала на площади **1 500 га с 360 тонн до 240 тонн; на 120 тонн меньше.** Чистый доход от уменьшения высева семян по цене **6 руб./кг составит 720 000 руб.;**

– отличная всхожесть гарантирована отличным качеством семян;

– семена высаживаются в рядок с большим интервалом, что снижает их конкуренцию за питательную среду и стебель идёт в сильный рост (сытый);

– даже при неблагоприятных погодных условиях можно рассчитывать на урожайность **не менее 60-70 ц/га;**

– абсолютная независимость при подготовке урожая к сдаче на элеватор;

– при производительности **50 т/час** на первичной обработке урожай с **1 500 га** перерабатывается за 15-20 рабочих смен;

– применяя в цепочке с машиной «КЛАСС» решётную «трясушку», можно калибровать семена подсолнечника и кукурузы, а также и мелкосеменные культуры;

– широкие возможности и скорость обработки позволяет зарабатывать на сторонних заказах от соседей;

– трудноотделимые примеси, такие как амброзия, овсюг и т. д., теперь не страшны и удаляются за один проход;

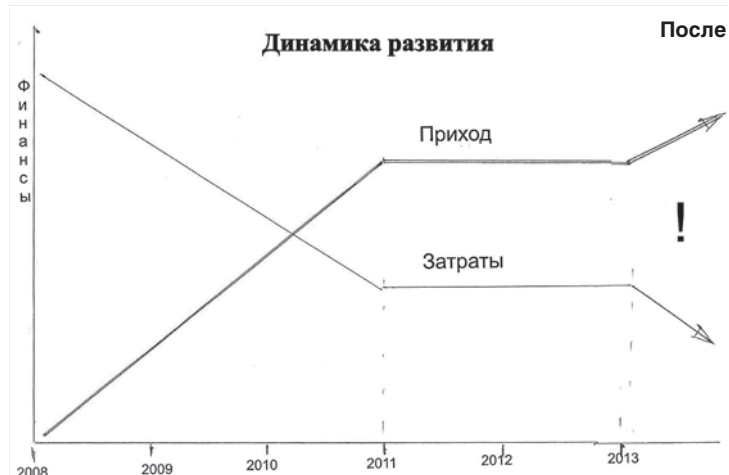
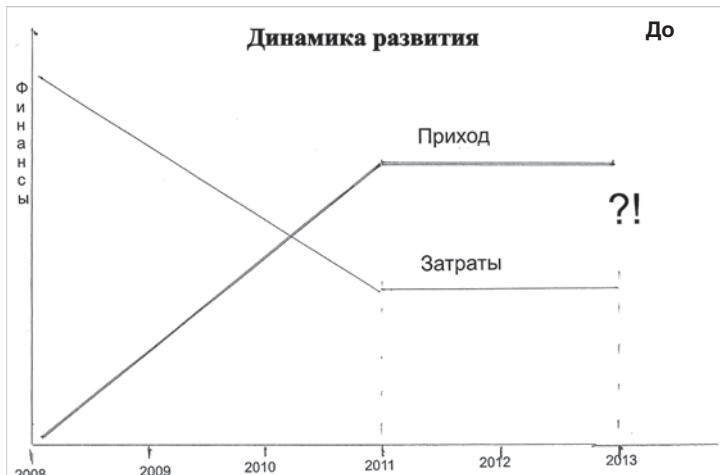
– при таких возможностях и низком энергопотреблении (не более **11 кВт/час** на максимальном режиме) и простейшем тех. обслуживании (1 ремень, 2 подшипника, 2 электромотора) – это не машина, а находка!

Итого:

Прямых выгод в среднем на **1 000 000 руб.** в сезон!

Косвенные выгоды явно поднимут цифру ещё, а главное – являются гарантией успешной работы!

А возврат губернатором 20% от стоимости машины – очень приятное для души и полезное для страны дело!



Решение принято, через неделю машина куплена и установлена на ЗАВ.



Прошло два месяца, собран урожай, подсчитываются барыши. Иван Васильевич доволен.

– Можно и Лэнд Крузер купить, о котором давно мечтал, – подумал Иван Васильевич, расслабившись на диване.

Через десять минут мечтаний Иван Васильевич уже оговаривал по телефону условия сделки на покупку опрыскивателя фирмы «Виктория», позволяющего работать со снижением затрат на 50% от обычных, традиционных технологий.

Сделку Иван Васильевич решил провести осенью, не дожидаясь начала сезона обработок.

Это выгодно, рассуждал Иван Васильевич:

- можно получить межсезонную скидку;
- не брать лишних кредитных денег, а сумма потраченная сейчас все равно ушла бы;
- не беспокоиться о сроках поставки оборудования;
- успеть освоить технику.

Иван Васильевич изменил подход к анализу затратной части своего государства, а Лэнд Крузер подождет до следующего сезона.



Царь, как есть царь! – думала Марфа Петровна, глядя с любовью на мужа. На ее плечах красовалась новая соболиная шубка.



Иван Васильевич меняет бизнес мышление!



«КЛАСС»

Зерноочистительные машины

Компания
Лучших
Аэродинамических
Сепараторов
Семян

Самопередвижные



10-15 т/час

25-30 т/час



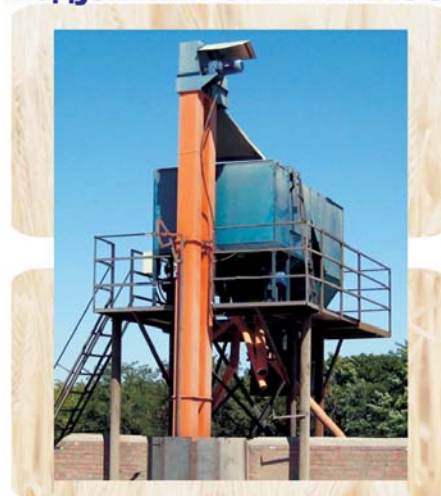
40-50 т/час



Стационарные



Модульный ЗАВ «КЛАСС»



Вам предлагается multifunctional aerodynamic grain cleaning machine «KLASS». Exclusive feature of this machine is the ability to separate the original material (wheat, peas, barley, buckwheat, etc.) by specific weight with account of size and surface condition.

Зерноочистительные машины «КЛАСС» изготавливаются:

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

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

Поставка, монтаж и ремонт зерноочистительной техники

г. Ростов-на-Дону, 8 (863) 244-45-12, 2006-780, 8-928-188-34-34

Приспособление для уборки подсолнечника
Приспособление для уборки рапса

ЖВП 4.9 – 245 000 руб.

ЖВН-6у, Нива Енисей, Ешка.

КПН-2.1, ЖРН5, ЖВН 6.4

Ростов-на-Дону, 1500don@mail.ru 8632911430

реклама



ООО «ДАР»

АНГАРЫ

• изготовление • монтаж
• проектирование

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



Новый завод Fliegl Agrartechnik в Мюльдорфе

Восхитительное семейное предприятие из Германии

Фирма Fliegl существует с 1976 года как машиностроительная компания, специализирующаяся на производстве прицепной сельскохозяйственной техники.

Йозеф Флигль старший сделал первый прицеп на своём подворье, положив начало семейному бизнесу. Сейчас Fliegl – крупный европейский производитель с широким ассортиментом прицепной техники. Устройство прицепа уникально и имеет патент.

Компания Fliegl выпускает машины и оборудование для сельского хозяйства и транспорта, строительства и садоводства, а так же коммунального хозяйства. Дети Йозефа Флигль старшего, продолжили семейный бизнес. Возглавил компанию Йозеф Флигль младший.

В начале июня компания Fliegl открыла новый завод в Мюльдорфе, инвестировав в него 55 миллионов евро. Он был построен за 3,5 года. Комплекс Fliegl Agrartechnik имеет четыре производственные линии: для прицепов-самосвалов, биогазовых установок, цистерн и прицепов с выдвигающейся задней стенкой. Прицепы-вагоны ASW, которые выпускаются на новом заводе, имеют оригинальный принцип разгрузки: она производится не за счет опрокидывания кузова, как у самосвалов, а сталкиванием груза. Системы с выдвигающейся передней стенкой от фирмы Fliegl - это передовые революционные системы для любого транспорта, как в поле, так и на дороге.

В честь открытия нового комплекса семья Флигль устроила грандиозный праздник в Ба-варии для прессы и дилеров. На Дне прес-

Ильзе Айгнер, министр продовольствия, сельского хозяйства и окружающей среды: Сегодня я познакомилась с восхитительным семейным предприятием, производимая универсальная техника которого доказывает, что в с/хозяйстве большую роль играют не только трактора, но и огромное значение имеет прицепная техника. Выпускаемая техника Fliegl иотлично зарекомендовала себя на мировом рынке и я от чистого сердца горжусь этим высочайшим качеством «сделано в Германии». Семья Fliegl имеет также тесную связь с регионом, компания является образцовым работодателем и предоставляет большое количество рабочих мест молодым специалистам.



сы в рамках официального открытия нового производственного комплекса Fliegl в г.Мюльдорф присутствовали 116 журналистов из 23 стран мира.

6 июня гости прибыли на завод, где в выставочном павильоне состоялось знакомство с семьёй Флигль и работниками предприятия. На пресс-конференции Йозеф Флигль младший рассказал историю фирмы, ответил на вопросы журналистов. Всех присутствующих поразила открытость этой семьи и желание поделиться справедливой гордостью выдающимися достижениями.

В этот же день для гостей провели экскурсию

по предприятию, показав производственные площадки и новую технику. Особенно поразил склад запчастей – семиэтажное здание, где лифт с электронным управлением, способный двигаться как вертикально, так и горизонтально, собирает необходимые детали по заранее заданной программе. Неизгладимое впечатление произвёл огромный склад покрышек. Самая разнообразная резина может быть подобрана к технике по индивидуальным заказам. Чистота и идеальный порядок на предприятии потрясает воображение. Дом Йозефа Флигль младшего находится совсем рядом с предприятием. Дети главы ком-



Семья Флигль



Йозеф-старший и Йозеф-младший Флигль

пани могут наблюдать за жизнью завода – так воспитываются семейные династии. Этот прекрасный день был завершён банкетом, на котором журналисты общались друг с другом и Йозефом Флиглем младшим. Семья Флигль организовала для прессы поездку в Мюнхен и экскурсию в замок Burghausen.

8 июня на территории завода был устроен праздник для всех желающих – местные жители целыми семьями устремились на территорию завода. Гостей встречали сотрудники компании Fliegl в баварских народных костюмах. В помещении заводского цеха был накрыт стол с традиционными баварскими сосисками, пивом и лимонадом. Для множества детей приготовили развлечения – собрать из деревянного конструктора модель прицепа Fliegl и покататься на машинках, воспроизводящих технику компании. Представителям российской прессы семья Флигль презентовала полёт на вертолёте над заводом, благодаря чему масштаб предприятия предстал в полном масштабе.

Министр сельского хозяйства Ильзе Айгнер и Йозеф Флигль младший официально открыли новый завод, нажав символическую кнопку POWER ON! Тёплые слова восхищения, уважения и гордости в адрес семейного предприятия Флигль высказали министр продовольствия, сельского хозяйства и окружающей среды Ильзе Айгнер, министр окружающей среды и здравоохранения Баварии Марсель Хубер, член немецкого парламента Штефан Майер, бургомистр города Мюльдорф Гюнтер Кноблаух, глава администрации округа Мюльдорф Георг Хубер. Местный пастор освятил завод и прочитал молитву. На открытии Fliegl Agrotechnik были представлены новые машины: запатентованная выдвигающаяся техника для полей, дорог и строительства с разным комплектом оборудования, перегружающая техника для зерна и силоса, перегружающая лента для транспортировки и очистки картофеля и моркови, дисковые культиваторы с запатентованной системой регулировки дисков, мульды и прицепы-самосвалы с трехсторонним опрокидыванием, подъемно-транспортное оборудование и дозирующая техника, цистерны, техника для лесных и коммунальных работ, насосные станции, Smart Farming.

Фото нашего корреспондента
и www.facebook.com/fliegl.com



Работники завода в народных костюмах



Детская площадка на открытии завода



Ретро-техника...



...и последние достижения



ЮГАГРО

20-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

26-29 ноября 2013

г. Краснодар,
ул. Зиповская, 5

ПОЛЕ ДЕЛОВЫХ РЕШЕНИЙ

574 компании из **27** стран мира и **30** регионов России

более **12000** посетителей, из них **85,7%** специалисты отрасли*



КРАСНОДАРЭКСПО
В составе группы компаний ITE

Дирекция выставки:

T +7(861) 200-12-34

E ugagro@krasnodarexpo.ru

Поддержка и содействие:

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

Партнеры:

IFWexpo Heidelberg GmbH (Германия)
Французское национальное агентство по развитию
внешнеэкономической деятельности UBIFRANCE

www.yugagro.org

* Статистика выставки 2012 года

AGROEXPO

3-5 октября 2013
Кировоград

ОРГАНИЗАТОРЫ



МИНИСТЕРСТВО
АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ УКРАИНЫ



УкрАгроМаш
АССОЦИАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА



УКРАИНСКАЯ АССОЦИАЦИЯ
АГРАРНЫХ ИНЖЕНЕРОВ

www.ukragroexpo.com

«АгроЭкспо»: 36 000 квадратных метров для современного агробизнеса

Агропромышленная выставка «Агро-Экспо», которая состоится с 3 по 5 октября 2013 года в городе Кировограде, открывает качественно новые возможности для украинского аграрного бизнеса: посетители смогут увидеть и оценить в работе максимум продукции отечественных и зарубежных производителей на крупнейшей в Украине выставочной площадке.

Отраслевых выставок такого масштаба, ориентированных на непосредственных потребителей, на сегодняшний день в Украине не существует. Именно поэтому давно назрела необходимость в создании именно такого мероприятия – уверены организаторы «АгроЭкспо», в качестве которых выступают Министерство аграрной политики и продовольствия Украины, Ассоциация предприятий-производителей техники и оборудования для агропромышленного комплекса «Украгромаш» и Ассоциация аграрных инженеров Украины.

Теперь обо всем подробнее и по порядку. Во-первых, площадь экспозиции составляет рекордные для национальных отраслевых форумов 36 000 м², и это не считая демонстрационного поля, на котором пройдут

полевые показы техники. Таким образом, посетители смогут получить максимально полную информацию об интересующей их продукции, воочию увидеть ее как на статической экспозиции, так и результат работы в поле, сделать осознанный выбор оптимальных решений для своего бизнеса.

Во-вторых, на «АгроЭкспо» будет представлена вся продукция, необходимая аграриям: удобрения и средства защиты растений, семена и посадочный материал, оборудование для животноводства, автомобили, экскаваторы. Также в агро-форуме примут участие организации, которые предоставляют услуги, сопутствующие сегодня любому бизнесу: банковский сектор, кредитование, страхование, лизинг.

В-третьих, уже сегодня выставку «АгроЭкспо» с уверенностью можно назвать международной, так как в ней примут участие не только отечественные, но и зарубежные компании.

В-четвертых, место проведения выставки – город Кировоград, расположен в центре Украины, куда удобно добраться любым транспортом из

всех регионов страны. Для посетителей обустроены удобные подъездные пути, широкие проезды, парковочная площадка на 580 мест.

Подводя итог, можно с уверенностью заявить: «АгроЭкспо» открывает принципиально новые перспективы для аграрного бизнеса Украины. Ее уникальность в ряду других национальных выставок составляют: рекордная выставочная площадь 36 000 м², демонстрация работы техники в поле, а также возможность в полной мере оценить широкий ассортимент продукции компаний-участников.

Приглашаем вас посетить крупнейшую украинскую агропромышленную выставку «АгроЭкспо»!

Выставка «АгроЭкспо» пройдет 3-5 октября 2013 года.

Место проведения:

г. Кировоград, ул. Мурманская, 8.

Контактный телефон: (0522) 35-61-45

Сайт выставки: www.ukragroexpo.com



Торговый дом
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,
КПМ, КРН и др.
- **Кормоуборочная техника**
ПРФ-145, ППР-Ф-1,8; косилки Л-501,
КДН, КПП; грабли ГВР, ГВБ и др.
- **Техника для внесения минеральных и органических удобрений**
РЖТ; МЖТ-Ф; Л-116; МТТ; РУ и др.
- **Посевная техника**
Сеялки СПУ, СТВ и др.
- **Прицепы и полуприцепы**
«Боярин» ПУС-15; 2ПТС;
ПСТ; ПСТБ; ПТК и др.
- **Коммунальная техника**
Пескоразбрасыватели,
плужно-щеточное оборуд. и др.
- **Запасные части**

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

www.lida-region.ru



БЕЛЭКСПОЦЕНТР
БЕЛГОРОДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

11 - 13 сентября 2013 г.

XVIII межрегиональная
специализированная выставка



БелгородАгро

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ МИНСЕЛЬХОЗА РОССИИ
ПОД ПАТРОНАЖЕМ ТПП РФ



Т./ф. (4722) 58-29-52, 58-29-44, 58-29-45, 58-29-63, 58-29-41
www.belexpocentr.ru; E-mail: belexpo_auto@mail.ru;
г. Белгород, ул. Победы, 147-а

Выставка сельского хозяйства и
пищевой промышленности

KazAgro-2013

**30 октября
1 ноября 2013**

Казахстан, г. Астана, ВЦ «Корме»

Выставка по животноводству и
мясо-молочной промышленности

KazFarm-2013





Официальная поддержка:



Генеральный спонсор выставки: **РОСТСЕЛЬМАШ**

Спонсор регистрации: **Expo Group**

Организатор: **Expo Group**
www.expogroup.kz



Организатор: ТОО "МВК"ExpoGroup"
ул. Гайдара, 195, г. Алматы 050009 Республика Казахстан
Тел./факс: +7 (727) 391-11-42, 268-28-50, 327-24-65, 327-24-66

info@expogroup.kz
kazagro@expogroup.kz
www.expogroup.kz



«Золотая Нива» 2013 — качественно новый уровень!

С 28 по 31 мая 2013 года на выставочном поле около г. Усть-Лабинск (Краснодарский край) прошла XIII Международная агропромышленная выставка «Золотая Нива», организуемая Компанией «ПодшипникМаш» и министерством сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края.

Выставка, в очередной раз подтвердившая статус ведущего отраслевого мероприятия региона, собрала 402 экспонента из 30 регионов России и 15 стран мира и привлекла внимание более 18 000 посетителей — специалистов отрасли.

Открытие

В торжественной церемонии открытия выставки приняли участие: Владимир Бекетов — Председатель Законодательного собрания Краснодарского края, Алексей Езубов — Депутат Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации, Сергей Гаркуша — Заместитель главы администрации (губернатора) Краснодарского края, министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, Анатолий Вороновский — Глава муниципального образования Усть-Лабинский район, Юрий Петров — Министр сельского хозяйства Республики Адыгея, Евгений Громько — Президент Агропромышленного союза Кубани, Дмитрий Квиткин — Генеральный директор Группы компаний «Подшипник».

Открывая выставку, высокие гости отметили значимость «Золотой Нивы» для агропромышленной жизни края и региона в целом. Каждый из них говорил о том, насколько высок сегодня статус этой бизнес-площадки региона, где встречаются участники сельскохозяйственного рынка и заключаются взаимовыгодные контракты.

С рабочим визитом выставку посетил и Губернатор Кубани Александр Ткачёв, который высоко оценил современную сельскохозяйственную технику на «Золотой Ниве», а также обсудил проблемы и перспективы кубанского АПК с сельхозпроизводителями.

После приветственных слов и объявления об открытии выставки высокопоставленные гости совершили осмотр экспозиции.

А посмотреть было на что! Особенно на статическую экспозицию сельскохозяйственной техники. Много новинок, музыки, ярких красок... Не выставка, а праздник новейших технологий. Один стенд лучше другого — каждая компания постаралась создать неповторимый образ.

Экспозиция выставки

С большой демонстрационной программой на «Золотой Ниве» 2013 выступил ПО «Гомсельмаш» (Республика Беларусь), в экспозиции которого выделялся самоходный зерноуборочный комбайн «GS12».

Обширная и разнообразная была экспозиция у официального спонсора выставки — компании New Holland Agriculture. Компания, участвующая в выставке впервые, за вековую историю существования в мире и 10 лет в России привыкла удивлять — удивлять не только широким модельным рядом машин, но и тем, что техника компании, при всей её технологичности, остаётся доступной по цене для хозяйств «средней руки». А

с 2013 года её доступность стала ещё большей благодаря различным схемам кредитования от «СиЭнЭйч Коммерция».

Более 20 образцов новейших сельскохозяйственных машин представил на выставке и спонсор регистрации — компания «Бизон-Трейд». Среди них и американский гусеничный трактор, обладающий функцией автопилота, который может без водителя вспахать поле. Кроме техники, которую принято называть «лидером продаж», — колёсного трактора 6-й серии, и дискового орудия Challenger компания впервые привезла на выставку посевные пневматические комплексы и комбайны под брендом Challenger.

Компания «Дизель», Энерго-спонсор выставки, в течение всех дней работы своими ресурсами полностью обеспечивала надёжное бесперебойное электроснабжение всей экспозиции — организаторов, участников, инфраструктуры. Перебоев в работе дизельных электростанций: АД-400 и АД-200 не было!

Большой популярностью на выставке пользовалась и сельхозтехника её постоянных участников: компаний «Альтаир», «Агромашхолдинг», КЗ «Ростсельмаш», Амако, ТД «МТЗ-Краснодар», «Маскио Гаспардо Руссия», «ЮгПром», «Сеть Агромаркетов» и других.

Всего же в выставке приняли участие 402 компании из 30 регионов России, стран ближнего зарубежья, фирмы и дилеры иностранных фирм из Германии, Аргентины, Италии, Чехии, Австрии и других стран. Общая площадь экспозиции составила 56 000 кв. метров.

Индивидуальные показы и День Поля

Одной из главных особенностей «Золотой Нивы» является тот факт, что формат выставки позволяет не только увидеть технические новинки, но и опробовать их в действии.

В том, что это именно выставка-демонстрация, мог убедиться каждый в любой из четырёх дней работы выставки. На поле соседствовали традиционные выставочные экспозиции и ежедневное техническое действо — индивидуальные показы техники.

Около 30 единиц с/х техники демонстрировали свои возможности и преимущества в полевых условиях, кульминацией которых стал традиционный День поля «Золотая Нива», на котором 15 компаний показали в действии более 40 единиц почвообрабатывающей и кормозаготовительной техники, машин и оборудования для предпосевной обработки почвы и сева, внесения удобрений и СЗР, орошения и пр.

Растениеводческие проекты

Стартовавший на «Золотой Ниве» 2012 растениеводческий проект «Агроучастки» имел своё продолжение и в этом году. Семь растениеводческих компаний — «Евралис Семанс РУС», Компания «Соевый комплекс», АОС ВНИИМК, «Агролига», ООО «Гарант Оптима», ООО «Агросил», ЗАО «Изагри» — демонстрировали на практике преимущества сортов и гибридов подсолнечника, кукурузы, сои, а также показывали эффект применения СЗР, удобрений, регуляторов роста и др. агрохимической продукции.

Агрономы-посетители могли оценить высокие

качества представленных сельскохозяйственных культур и агрохимической продукции.

Ресурсосберегающие технологии — актуальная тема выставки

Кроме «Агроучастков» на выставке был презентован ещё один новый растениеводческий проект — «Прямой посев», цель которого показать возможность выращивания с/х культур по технологии прямого посева в условиях Краснодарского края. Генеральным партнёром проекта стала компания «Сингента».

Безграничное, на первый взгляд, поле, на котором проводилась выставка, при ближайшем рассмотрении оказалось разделено на несколько небольших аккуратных полос. На этих семи полях-полосах компания «Сингента» показывала не только и не столько свои продукты, которые в большинстве своём давно зарекомендовали себя как отличные, сколько демонстрировала возможность использования этих продуктов на конкретной технологии — технологии No-Till.

Осталось добавить, что так же, как растениеводы предлагают решения под технологию No-Till, так и технические компании предлагают технику для этой технологии. В частности, ООО ППП «ПодшипникМаш» представил на выставке сеялки прямого посева «Берегиня» АП-421 и «Берегиня» АП-652.

Программа мероприятий

В течение всех дней работы выставки можно было не только увидеть весь спектр с/х техники, предлагаемой сегодня отраслью, но и получить бесценный опыт общения с профессионалами рынка.

Экспозицию выставки сопровождала насыщенная деловая программа. За три дня было проведено более 15 отраслевых мероприятий — конференций, семинаров, деловых встреч и «круглых столов». Для специалистов-практиков были особенно интересны следующие семинары: «Факторы, влияющие на повышение продуктивности молочного скота, Управляемое выращивание ремонтного молодняка молочного скота» и Обучающий семинар по страхованию в АПК (Министерством сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края).

Итоги и перспективы

Коммерческий итог работы выставки ещё не подведён, но уже можно сказать, что общая сумма контрактов, заключённых участниками на выставке, оценивается на сумму около 1,8 млрд руб.

Результатами выставки остались довольны большинство участников «Золотой Нивы». Было налажено множество деловых контактов, заключены договорённости на поставки и продажи.

Словом, 13-я по счёту «Золотая Нива», вне всякого сомнения, снова стала знаковым событием для сельскохозяйственной отрасли региона!

Следующая выставка пройдёт на будущий год, в мае. Но уже сегодня планируется расширение её тематики, увеличение количества представляемых инноваций и более интенсивное использование полевых возможностей.




АГРОРУСЬ
**XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ
ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА**
АГРОРУСЬ-2013
**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЛЕНЭКСПО
26 АВГУСТА – 1 СЕНТЯБРЯ**


Организаторы: Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Комитет Государственной Думы по аграрным вопросам, Правительство Санкт-Петербурга, Правительство Ленинградской области, Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), ЗАО «ЭкспоФорум»

**АГРОРУСЬ – КРУПНЕЙШАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ ПЛОЩАДКА
РОССИИ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИИ ДОСТИЖЕНИЙ МАЛЫХ
ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АПК**

БОЛЕЕ **1700** УЧАСТНИКОВ
БОЛЕЕ **115 000** ПОСЕТИТЕЛЕЙ
ПЛОЩАДЬ ВЫСТАВКИ **55 600** м²

0+

Организатор



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





**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБСЛЕДОВАНИЯ
И ЛЕЧЕНИЯ В ГЕРМАНИИ**

VIP

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



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

**Организация всей программы визита
в Германию**

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



Услуги в Германии

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



Дополнительные услуги

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



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

Помощь после отъезда

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

Группа Компаний
ФЛЕКСОМ®



ГУМАТ КАЛИЯ

жидкий торфяной



**Качество,
известное
во Вселенной**



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

www.gumat.ru