

*Кругом творятся чудеса,
Их просто надо вовремя увидеть!*

ЧУДО-БОРОНА

Статья «Агролюкс – это чудо-борона»
стр. 36-37

8-928-900-77-88

т./ф.: **8 (86345) 91-9-39**

borona-info@yandex.ru



Ростовская область, ст. Кировская ИП Попов Ю.В.
www.borona-rotacionnaya.ru



УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ВЫСОКОПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕТА
НА ВСЕ ТИПЫ ЗЕРНОУБОРОЧНОЙ ТЕХНИКИ
РОССИЙСКОГО И ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА
WWW.EVROSIBAGRO.COM



Леонид КЛАУЗЕР:

Омских решет наступают час.
Комбайнер, дави на газ!

стр. 8-9



Российская Федерация, 644018, г.Омск, ул. 5-Кордная, 65 а
тел.: +7 (3812) 51-88-58, 58-08-22, 58-08-14; e-mail: evrosibagro@gmail.com

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



ОП-22, 2000/2500/4500 л., 22/24 м.



ОП-18, 2000/2500 л., 18 м.



БУФЕР АGRИ, 600/800 л., 10/12 м.



ОН-12, 800 л., 12/15/18 м.



ПОЛУПРИЦЕП ДЛЯ ПОДВОЗА ВОДЫ



СЕЯЛКА ЗЕРНОВАЯ СК-НМ-24, 3,41 м



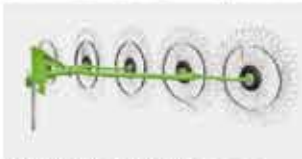
МВУ 600/800/1000/1200/1500/2500 кг.



600/800/1000/1600/2000 л.



САДОВАЯ ТЕЛЕЖКА ДЛЯ СБОРА УРОЖАЯ



ВОРОШИТЕЛЬ СЕНА ВСН-3.7, 3,7 м



БРК-5.6, 5,6 м



БЛП-9, 9 м



САДОВЫЙ ИЗМЕЛЬЧИТЕЛЬ 2,4 м



ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К С/Х ТЕХНИКЕ

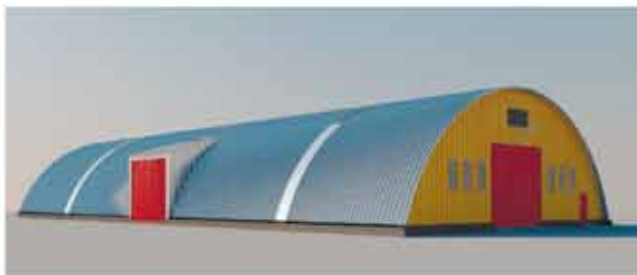


СПВ «МАША»



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

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



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

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

<http://agro-teh.ru>

ООО «Агрообеспечение»

Мы занимаемся продажами сельскохозяйственной техники отечественных и европейских производителей, запасными частями, расходными материалами. Основной ареал продаж: Ростовская, Волгоградская и Воронежская области, Краснодарский и Ставропольский края, республики Северного Кавказа.

Мы имеем собственную охраняемую территорию и производственные цеха, проводим демонстрационные показы техники, дни поля. С 2013 года наша компания оказывает услуги по переоборудованию жаток со стандартных систем среза на системы среза ШУМАХЕР. Организована собственная мобильная сервисная служба, специалисты которой систематически проходят обучение на предприятиях производителей техники. Отдел продаж состоит из 8 менеджеров каждый из которых закреплен за конкретной территорией. С менеджерами периодически проводятся тренинги по продажам и обучение на предприятиях-партнерах .



Мы будем рады взаимовыгодному сотрудничеству.

Ростовская область, г. Белая Калитва, ул. Ключевая, 2а.
тел.: 8-989-711-54-02, факс: 8(86397) 2-24-72
bessalov.vladimir@yandex.ru

Российская техника – для российских урожаев




УСПЕЙ ЗАЩИТИТЬ СВОЙ УРОЖАЙ!

оригинальные **протравители**
семян озимой пшеницы



торговый дом
АВЕРС

ДЕСИКАНТЫ:

 **Регпон[®]Супер**  **Регпон[®]Эйр**



ПРЕПАРАТ С ПОВЫШЕННЫМ СОДЕРЖАНИЕМ
ДЕЙСТВУЮЩЕГО ВЕЩЕСТВА,
СПЕЦИАЛЬНО РАЗРАБОТАННЫЙ ДЛЯ ДЕСИКАЦИИ
ПОДСОЛНЕЧНИКА И РАПСА **АВИАМЕТОДОМ**.

Краснодарский край,
ст. Староминская,
ул. Толстого, 2



(861 53)

ЗВОНИ!
5-77-92

- ⊙ высокомасличные
- ⊙ урожайные
- ⊙ гибридные

СЕМЕНА ОЗИМОГО РАПСА



Весь товар
сертифицирован

www.avers95.ru
avers95@mail.ru



(861 53)

ЗВОНИ!
5-77-92

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Опять эмбарго?.....10
Обзор зернового рынка

Ужиматься — так всем.....12
Зерновики требуют устранить ценовую дискриминацию

РАСТЕНИЕВОДСТВО

Кто попал в десятку.....16
Какие сорта пшеницы выбрать для сева

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Дополнены нормы расхода ГСМ.....18
Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Заказал полведра — доставят к порогу.....22
Репортаж с козоводческой фермы

КООПЕРАЦИЯ

Без забора и без ссор.....24
Отчёт с заседания Клуба агрознатков по теме «Опорный фермер»

АВТОМИР

Новинками — по кризису.....34
Автопроизводители ищут путь к покупателю

КРЕСТЬЯНОВЕДЕНИЕ

Школа для «интеллигентных земледельцев».....38
Первый русский агрохимик-практик Александр Энгельгардт

ОХОТА И РЫБАЛКА

Раки в рубашке.....40
Встреча на берегу Калауса

Налог на хохлатку

Нынешний экономический кризис в России, в очередной раз обнаживший коварность нефтяной иглы, заставил наших чиновников лихомерно искать иные источники пополнения тощей казны. И как это часто бывает, в лихорадке начали хвататься за что ни попадя. На Ставрополье, например, с благословения губернатора объявили войну так называемым избыточным ЛПХ. Тем, что держат стада скота и стаи птицы, но в бюджет ничего не отстёгивают. Власти потребовали перевода их в КФХ, ИП и прочие субъекты налогообложения.

Затея не новая. Проекты умножения предпринимательской прослойки в селе за счёт изменения статуса ЛПХ рождаются то здесь, то там с пугающей регулярностью. На Ставрополье инициатива законодательного урезания подворий тоже звучит не в первый раз. Особенность нынешнего перетряхивания старых бумаг: происходит оно в условиях свёрнутого продовольственного импорта из соседней Европы. Так мы наказали страны Евросоюза за санкции против России. Заодно наказали и россиян, потому что импорт провизии из дальних земель обходится дороже.

Зачем же теперь наказывать ещё и владельцев отечественных подворий, которые кормят себя и обеспечивают львиную долю общероссийского производства молока, овощей, картофеля? Несмотря на абсурдность и явную несвоевременность идеи, её поддержали в ряде других регионов и даже на первых порах в российском Минсельхозе. Дружно затараторили о нехороших запахах, о потравах посевов, о незаконном обогащении владельцев домашних мини-ферм. Отголоски этих дискуссий докатились и до Клуба агрознатков ИД «Крестьянин», обсуждавшего тему «Опорный фермер» (см. отчёт на с. 24). Возникло ощущение, что у губернаторов есть в запасе некий секретный план, способный в одночасье заместить продукцию ЛПХ. Вот только почему не реализовать этот план прямо сейчас? Почему опять всё строится на революционном лозунге — «до основания разрушить, а затем»?

Мне, чьё детство запечатлело последствия хрущёвского аграрного головотяпства с хлебными карточками в деревне, с километровыми очередями за крупой, с распашкой пастбищ под крестьянский порог, чтобы не держали в подворьях коров и быстрее зажили по-городскому, нынешние инициативы живо напомнили те печальные времена.

Нет, я не против трансформации крупных ЛПХ в КФХ. Но на строго добровольной основе, при понятных и интересных крестьянину стимулах со стороны государства. Хочешь развернуть свой крохотный агробизнес — вот тебе участок сельхозземли в длительную льготную аренду, вот тебе компенсация части затрат на покупку племенного молодняка, саженцев, элитных семян, субсидированный кредит на покупку техники. Карательные же меры, к которым призывают радетели казны, способны привести к одному — ещё большему дефициту отечественного продовольствия.

Хорошо, что это осознали в российском правительстве и пресекли поползновения раскулачить крепкие подворья. Что же касается запахов, потрав, перегрузки сельских пастбищ и прочих проблем, то для их разрешения вполне достаточно существующей законодательной базы. Важно лишь, чтобы местная исполнительная власть, полиция и суды жёстко пресекали наглость нарушителей.

Николай ГРИТЧИН

Деловой

КРЕСТЬЯНИН

Учредитель: ЗАО «Издательский дом «Крестьянин»
Главный редактор Гритчин Николай Васильевич
Выпуск № 9. Номер подписан по графику
04.09.2015 г. в 15.00, фактически 04.09.2015 г. в 15.00
Индекс 79386. Тираж 10 000 экз. Заказ №
Цена свободная.
Адрес редакции и издателя: 344018, г. Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 80, оф. 901.

Журнал отпечатан в типографии ИП Истратов С. В. (Lucky Pack), г. Ростов-на-Дону, ул. Мечникова, 112. Объём 12 печатных листов. Номер набран и сверстан в компьютерном центре «Крестьянин». Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Рег. номер ПИ № ФС77-27283 от 22 февраля 2007 г.

16+

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 4070281080000000935 в ОАО КБ «Центр-инвест» г. Ростова-на-Дону, БИК 046015762, к/с 30101810100000000762, ИНН 6162004360 КПП 616501001

ОТСТАВКИ



ГАЕВСКИЙ Валерий Вениаминович

отправлен в отставку с поста замминистра сельского хозяйства России

Валерий Вениаминович родился 11 декабря 1958 года в Гомельской области Белоруссии. В 1980 году окончил Московский геологоразведочный институт, в 1999 году – Ставропольский государственный университет. После окончания института в течение года работал буровым мастером Кавминводской комплексной гидрогеологической экспедиции. Затем на комсомольской работе в Ставропольском крае и в ЦК ВЛКСМ. Позже руководил АО «Корн» в Москве.

С декабря 1996 года по декабрь 2005 года Валерий Гаевский в правительстве Ставропольского края: зампреда, первым зампреда правительства – министр экономического развития и торговли.

В 2006-2008 годах занимал посты заместителя полпреда президента РФ в Южном федеральном округе, замминистра регионального развития РФ.

23 мая 2008 года Валерий Гаевский был наделён полномочиями губернатора Ставропольского края на пятилетний срок, но спустя четыре года был досрочно отправлен в отставку и вернулся в миррегиона на прежнюю должность замминистра. С марта нынешнего года был замминистра сельского хозяйства РФ.

Награждён орденом Почёта, медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени.

Поджигателям пригрозили штрафами

Хозяев сельхозугодий, незаконно выжигающих сухую растительность на полях, будут штрафовать. Число ландшафтных пожаров, согласно данным ГУ МЧС РФ по Ростовской области, превысило в регионе показатели прошлого года на треть. Причина – не только жаркая погода. Выжигание стерни убранных урожаев для некоторых хозяев сельхозугодий стало делом обычным. Между тем, напоминают пожарные, Кодекс об административных правонарушениях предусматривает существенное ужесточение ответственности за нарушения требований пожарной безопасности, допущенных в условиях особого противопожарного режима. В частности, административный штраф на граждан – в разме-

ре от 2 000 до 4 000 рублей, на должностных лиц – от 15 000 до 30 000 рублей, на юридических лиц – от 400 000 до 500 000 рублей.

– Мы уже не раз убеждались, что бесконтрольное выжигание стерни скошенных полей приводит к катастрофическим последствиям, – отметил замгубернатора Ростовской области Вадим Артёмов. – Сначала горит убранный поле, затем пожар переходит на лесопосадки и жилой сектор. Мы будем использовать все возможные меры федерального и областного законодательства для предотвращения ландшафтных пожаров и наказания виновных в поджогах сухой растительности.

Коровка из Кореновки кормит Европу и Азию

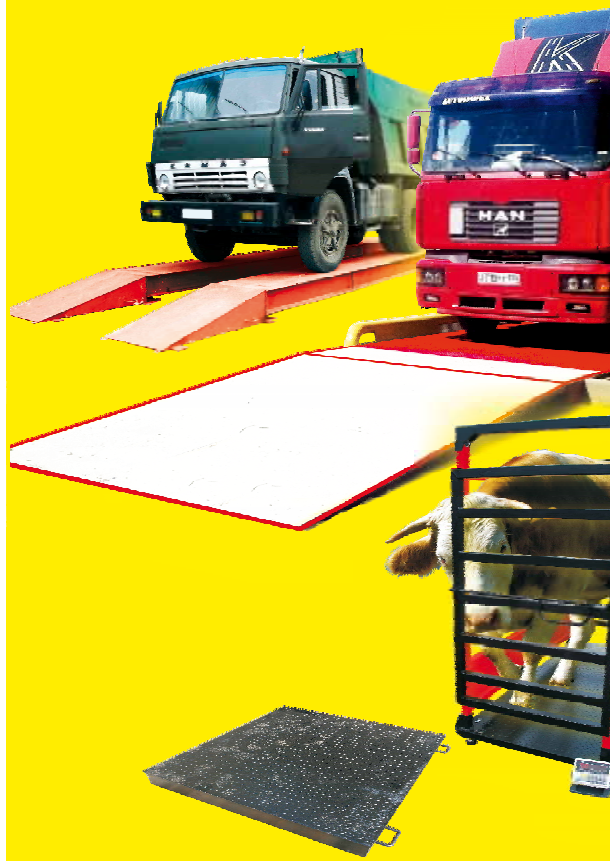
Впервые в истории сыроделия Кубани налажено производство сыра «Рокфорини» с голубой плесенью. Такую продукцию начали выпускать на ЗАО «Тбилисский маслосырзавод». А ЗАО «Кореновский молочно-консервный комбинат» увеличил отгрузку своей продукции за пределы России – в Абхазию, Армению, Болгарию, сейчас планирует поставки молочных консервов в Китай и Иран. По данным администрации Краснодарского края, инвестиции в молочную отрасль региона в последние годы составили более 4 млрд рублей. Это позволило модернизировать производство, расширить ассортимент выпускаемой продукции.

Самый вкусный не выбрали: все хороши

Традиционный семинар «Ставропольская бахча», организованный краевым сельскохозяйственным информационно-консультационным центром, собрал на поле КФХ Сабира Меннапова в Туркменском районе производителей арбузов и дынь из различных районов Ставрополья и других регионов, а также поставщиков семян, учёных, потенциальных покупателей сладких ягод. Пожалуй, самыми увлекательными оказались конкурсы на самый крупный и самый вкусный арбуз. Как сообщил сайт минсельхоза Ставропольского края, с первой номинацией участники семинара определились довольно быстро: арбуз молодого фермера Романа Пономарёва из Грачёвского района Ставропольского края был вне конкуренции — вытянул на 40 кг. А вот дегустация выставленных 30 экземпляров от разных производителей явно затянулась и не дала однозначного результата. Некоторые участники семинара осилили только 15-20 ломтиков. Впрочем, нашлись и дегустаторы, успешно достигшие финала. Но все ягоды оказались настолько хороши, что явного лидера так и не назвали.

Участники семинара познакомились с опытом организации бахчевого бизнеса, применения инновационных технологий выращивания популярных южных ягод, использования капельного орошения и различных удобрений, обсудили сортовой состав арбузов.

ВЕСЫ
ПРОИЗВОДСТВО, РЕМОНТ
СЕРВИС, ПОВЕРКА ВЕСОВ
АВТОВЕСЫ



ДЛЯ ЖИВОТНЫХ
ПЛАТФОРМЕННЫЕ
ПАЛЛЕТНЫЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ
ПРОМЫШЛЕННЫЕ

www.USTIR.ru
8-800-700-2638

25 лет покупают ВЕСЫ у завода ЮСТИР.



*Люди боятся неизвестности, хотя известное никого не устраивает
Если настроить кувалдой не получается, попробуйте действовать по инструкции*

Леонид Клаузер: Омских решёт наступают час. Комбайнёр, дави на газ!

Август для сибиряков – начало уборочной страды. Зная о непостоянстве матушки-природы, аграрии стараются обхитрить ее и максимально использовать научные и технические новинки при уборке урожая. Универсальные высокопроизводительные решёта омского предприятия ООО «ТПК Евросибagro» по-прежнему носят статус новинки, хотя уже не один год работают на просторах России от Калининграда до Благовещенска, за рубежом. Уже накопилась масса положительных откликов от тех, кто проверил УВР на практике. В середине августа нашему корреспонденту довелось присутствовать на встрече генерально-го директора компании Леонида Клаузера и представителей ООО «Диас-Сибирь» из Татарского района Новосибирской области, которые приехали не просто купить решёта, но и пройти мастер-класс по их установке и настройке комбайна.

Все разработки Леонида Клаузера запатентованы. А поскольку он и его команда находятся в постоянном творческом поиске, то и поток новых идей и усовершенствованных изделий не иссякает. Вот и сейчас Леонид Александрович внёс очередные корректировки в гребёнку решёта и даже не хотел показывать её на камеру, пока на новую деталь не получен патент. Но сделав скидку на техническую неграмотность большинства слушателей пера и микрофона, всё же рассказал о новых преимуществах УВР, которые гарантирует модернизированная гребёнка. И что важно – предприятие не просто продаёт «железо», «Евросибagro» продаёт технологию настройки комбайнов под конкретные условия, комбайнера, которая на 200 процентов повышает производительность машин, позволяет экономить до 5 миллионов рублей за один сезон работы одного комбайна. – На проводимых мною обучающих семинарах, на всевозможных выставках прошу руководителей хозяйств посчитать экономический эффект от использования УВР. Штатные решёта дают потери до 300 кг на гектар. С установкой наших решёт, даже если управлять комбайном будет непрофессионал, потери не превысят 100 кг/га. Вот и прикиньте, какую дополнительную прибыль могут получать омские аграрии с 2,1 млн га посевов зерновых, если вместо трёх центнеров зерна с гектара потеряют всего один, – говорит Леонид Клаузер. – Просто бешеный эффект у тех, кто «уловил» предлагаемую нами уникальную технологию настройки комбайнов. Сегодня УВР активно приобретает Ставропольский, Краснодарский и Алтайский края,



Ростовская, Волгоградская, Саратовская, Новосибирская области, Республика Казахстан. Наши решёта работают на полях Канады и Европы. Однако экспортные поставки нас особо не прельщают, поскольку это штучные заявки, в то время как юг России, к примеру, приобретает комплекты решёт на десятки комбайнов разом. Ранее решёта для «Евросибagro» изготавливал подрядчик. И хотя Леонид Александрович старался держать этот процесс под контролем, однако не мог, как говорится, ручаться головой за качество изделия. И вот с начала 2014 года первые партии, а с января 2015 года уже на полную мощь собственный цех предприятия начал выпускать решёта, которые по качеству заметно превосходят предыдущие образцы. Всего начиная с 2007 года реализовано порядка 2,5 тысячи комплектов УВР, при этом не было получено ни одного отрицательного отзыва, ни одной рекламации по вине производителя. Несмотря на это, конструкция решёт продолжает совершенствоваться. А пока работа на предприятии не прекращается. Не рассчитывая на манну небесную, сплочённый коллектив высокопрофессиональных токарей, фрезеровщиков, сварщиков продолжает воплощать в жизнь смелые задумки своего талантливого руководителя и инженеров-конструкторов «Евросибagro».

ПРОВЕРЕНО НА ПРАКТИКЕ

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

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

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

– У нас работают старые комбайны «Кейс», и решёта УВР мы используем на них три года. Решёта показали себя с лучшей стороны, они позволяют даже на старых машинах получать качественное зерно и при этом увели-

чивать производительность техники. Решёта мы поставили не на все комбайны, поэтому сразу почувствовали выросшее качество уборки и эффективность. В ближайшее время собираемся поставить УВР на все комбайны. Для нас это удобно ещё и тем, что производитель – местный, омский.

Владимир Хрюкин, руководитель ООО «Журавушка», Воронежская область:

– Я знал об этих решётах давно: читал литературу, бывал на выставках, видел их в действии на Днях поля, смотрел, как коллеги на них работают. А когда мне самому потребовались решёта на импортные комбайны «Джон Дир», я решил эти решёта приобрести. Самостоятельно установил их. Думаю, что любому фермеру, у которого есть в хозяйстве импортные комбайны, по силам приобрести такие решёта. Сибирские решёта дешевле джондировских решёт в полтора раза. Установленные мною решёта работают эффективнее прежних. По чистоте зерна результаты мне нравятся, если оставлять зерно себе, то можно обойтись без доработки.

КФХ «Щербаков», глава Сергей Щербаков, Ростовская область:

– Про решёта узнали из сельскохозяйственного журнала. Три года назад мы не решились покупать разработку сибиряков, потому что свои решёта ещё держались, хотелось посмотреть, узнать побольше, поспрашивать тех, кто уже пользовался. В этом году стоявшие на нашей технике решёта уже стали плохо справляться со своей задачей, и я решил купить те, которые производит компания «Евросибагро». По тому, что я вижу, могу сказать: их работа мне нравится, без лести. Устанавливаются легко (четыре болта), регулируются хорошо. По зерну в бункере – колоса нет вообще, шелухи нет. Конечно, они не так дешёвы, как хотелось бы. Моему комбайну 12 лет, может, проще было бы утилизировать комбайн выкинуть, но я купил решёта, и теперь думаю, что мой старичок мне ещё послужит.

КФХ «Рубин», глава Владимир Курдюков, Воронежская область:

– Я вынужден был поменять ростсельмашевские решёта в связи с их полным износом. Сибирские решёта порекомендовали друзья. Мы с другом в одном хозяйстве в прошлом году убрали, и мой комбайн убирал намного хуже. Я заинтересовался – почему так? Выяснилось, что у него стоят решёта «Евро-

сибагро». Он мне и дал телефон фирмы. Со звонился, заказал, пришли – установил сам, теперь работаю. Другие хозяйства тоже заинтересовались, стали закупать себе и даже на импортную технику устанавливать. По ценам – вполне доступно, ведь не на один год покупаем. Ростсельмашевские отработали шесть лет, теперь будем смотреть, сколько эти смогут.

КФХ «Аноагро», глава Алексей Чухаров, Новгородская область:

– Наш инженер узнал об этих решётах в этом году, увидел их в работе. И мы решили их попробовать, закупили и самостоятельно установили на импортную технику в этом сезоне. Дело в том, что они очень хорошо себя показывают на мелкосемянной культуре (мы выращиваем рыжик и рапс). Потом решили попробовать их на зерновых – там они тоже прошли проверку на отлично. Они обошлись нам намного дешевле, чем импортные решёта, да и мощнее они.

Андрей Некравцов, глава ИП КФХ «Некравцов», Краснодарский край:

– Я давно уже слышал об этих решётах, видел их на выставках, читал про них в интернете, но, честно говоря, относился к этим разработкам несколько скептически. Но недавно ко мне пришел на работу один новый сотрудник, который на прежнем месте непосредственно работал с этими решётами. Он убедил меня провести эксперимент: поставить на один из моих комбайнов сибирские решёта, тем более, что нижнее решёто на нем поизносилось, зазоры прыгали. Я давно видел, что «Акрос» опережает «Дон-1500 Б» в уборке, и думал, как поднять скорость уборки у «Дона». Вот механизатор мой и предложил использовать для этой цели решёта «Евросибагро». Я надеюсь, что скорость комбайнов в уборке сравняется. Честно скажу, я консерватор, и мне нужно перебороть себя, чтобы следовать рекомендациям, которые даёт руководитель компании «Евросибагро» Леонид Клаузер. Буду пробовать искать оптимальные режимы. Пока еще не работал в неблагоприятных природных условиях. Сейчас собираемся выезжать на подсолнух – увидим, как они себя проявят там. Кстати, могу сказать, что эти решёта себя очень хорошо показали на уборке гороха: горох в бункер шёл очень чистый. Думаю ещё попробовать их на кукурузе. По цене они вполне доступны (близки к ростсельмашевским), поэтому можно решиться на эксперимент.

Алексей Шабалкин, глава КФХ «Шабалкин», Тамбовская область:

– Я использую решёта Евросибагро уже четвертый сезон. В нашей округе этими решётами пользуюсь только я и КФХ «Потапов», остальные работают по старинке. Узнал о них из интернета. Хозяйства у нас небольшие, хотели сэкономить на первичной очистке зерна, а универсальные решёта такую возможность дают, чем мы и захотели воспользоваться. У меня в хозяйстве комбайны «Дон-1500 Б», используем решёта на ячмене, подсолнечнике и пшенице. Думаю, что такая модернизация под силу российским крестьянам. Как говорится, если нужно – поясок подтянем, но купим. Не жалею, что потратился. И по настройкам мне всё нравится, особенно подход Леонида Александровича Клаузера. Он оставил мне свой личный телефон и готов консультировать меня всегда, когда бы я ему ни позвонил и с каким бы вопросом ни обратился. Расскажет всё о регулировке – от жатки до измельчителя, не только по решётам. Можно сказать, что он личный консультант моего хозяйства. Вот лучше бы по агроканалам нашим телевизионным показывали, не как варить щи или грибы, а вот таких людей бы приглашали. Может, и произошли бы у нас в сельском хозяйстве какие-то сдвиги. У компании Евросибагро есть ещё один важный подход – они прислушиваются к тем, кто работает с их инновациями. Вот у меня были по решётам какие-то мелкие неполадки, я их устранил самостоятельно. Потом позвонил специалистам «Евросибагро», сообщил свои замечания, они были очень рады такой обратной связи, сказали, что мои замечания очень пригодились в дальнейшей их работе: по крайней мере, вижу, что увеличили уже толщину некоторых деталей. Вот еще хотелось бы попросить фирму «Евросибагро», чтобы они делали адресную рассылку о своих новых разработках в те хозяйства, с которыми они сотрудничают. Нам, крестьянам, порой не хватает времени, чтобы по интернету искать что-то новое, а тут было бы сразу видно – что можно купить, что можно ещё использовать у себя в хозяйстве. Мы, к примеру, на эти решёта вышли совершенно случайно.

Андрей Григорьев, глава КФХ «Григорьев», Краснодарский край:

– Мы недавно купили такие решёта. Прочитал о них в газете и решил попробовать. Пока купил и установил на двух своих комбайнах. Только-только начали регулировку. Сибирские решёта по ценовому уровню я бы назвал решётами премиум-класса. Но позволить себе их можно. Знаю, что в Краснодарском крае есть хозяйства, которые работают с этими решётами. Леонид Александрович давал мне контакты, я с коллегами созванивался, отзывы хорошие. Но всё-таки хочется самому попробовать.

ВИЗИТКА КОМПАНИИ

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





Приметы сезона: инфляция и мораторий

Обзор зернового рынка

Как писал «ДК» в прошлом номере, уборка на юге страны проходит на позитивной ноте. Урожай в основных зернопроизводящих регионах или рекордный, как на Кубани, или на уровне прошлого рекордного года (в Ростовской области две последних уборки дали по 8,5 млн тонн зерновых).

Плюс прибавка от республик

Сейчас идёт уборка риса, ряда других зерновых, а также технических культур. Если говорить в целом, то, по данным Минсельхоза на конец августа, в ЮФО зерновые культуры обмолочены с площади 6,3 млн га, или 79,7% к посевной площади (в 2014 г. – 6,5 млн га). Намолочено 22,2 млн тонн зерна (в 2014 г. – 22,4 млн тонн), при урожайности 34,7 ц/га (в 2014 г. – 34,4 ц/га).

– Уборку завершили. Сейчас продаём часть урожая, чтобы рассчитаться по кредитам и выплатить зарплаты сотрудникам. Но есть возможность придержать зерно до зимы. Основную часть пока не продаём, посмо-

трим, что будет дальше, – говорит фермер из Ростовской области Сергей Алейников. В Северо-Кавказском федеральном округе обмолочено около 2,5 млн га, или 80,1% к посевной площади (в 2014 г. – 2,4 млн га). Намолочено 9,2 млн тонн зерна (в 2014 г. – 8,9 млн. тонн) при урожайности 37,3 ц/га (в 2014 г. – 36,3 ц/га).

Если про юг России мы писали достаточно подробно в прошлом номере, то сейчас внимание аналитиков больше приковано именно к СКФО. Несмотря на то что в отдельных регионах отмечалась жара и засуха, а часть посевов повредили саранча и град, объём урожая здесь оказался выше, чем в прошлом году. Такой рост обеспечил самый крупный северокавказский субъект РФ – Ставропольский край. На конец лета здесь было обмолочено более 90% площадей, а общий валовой сбор зерновых и зернобобовых превысил 8,25 млн тонн. Причём в разгар лета регион пережил самое мощное нашествие саранчи, от которой в основном пострадали посевы кукурузы.

Заметно выросла урожайность в Чечне, Северной Осетии, Карачаево-Черкесской Республике. Но за счёт относительно неболь-

шого объёма производства в указанных субъектах прибавка к «общему каравану» оказалась несущественная.

Крымский федеральный округ тоже в небольшом плюсе – к концу августа здесь обмолочено 494,3 тыс. га, или 99,4% к посевной площади (в 2014 г. – 492,8 тыс. га). Намолочено 1,4 млн тонн зерна (в 2014 г. – 1,2 млн тонн) при урожайности 28,6 ц/га (в 2014 г. – 23,4 ц/га).

Готовьтесь к мораторию

При этом на рынке растёт цена на пшеницу. По данным Южного аграрного агентства, на начало осени цена тонны «тройки» с хорошими качественными характеристиками продаётся по 11 тысяч рублей. Фиксируются сделки по 11 500 и даже 12 000 рублей за тонну. Правда, если цена на пшеницу третьего класса поднимется до 13 тысяч рублей за тонну, власти могут ввести ограничительные меры уже осенью текущего года. Об этом сообщил министр сельского хозяйства Ростовской области Константин Рачаловский на предпосевном совещании в Зернограде. Он призвал производителей продавать зерно по сегод-

няшной цене, «пока есть возможность». Российский зерновой рынок регулируется, но пока крайне аккуратно. На момент подготовки материала в России прошли первые торги в рамках государственных интервенций. Аграрии Волгоградской, Саратовской, Ростовской областей и Ставрополья выставили на продажу без малого 14 тыс. тонн пшеницы. Правда, государство не купило ни одной тонны зерна. Дело в том, что объявленная минимальная закупочная цена на мягкую продовольственную пшеницу 3-го класса урожая 2015 года в ЮФО и СКФО была установлена на уровне 9700 рублей за тонну. Четвёртый класс покупается по 8 900, пятый класс – не менее 8 600 рублей. Цена на рынке сегодня немного привлекательнее. Если цены будут расти и дальше, зерно будет продаваться на свободном рынке и в основном идти на экспорт. И тогда введут мораторий. Если наступит некая стабилизация, часть аграриев будет продавать зерно на интервенциях, говорят аналитики. Именно поэтому Минсельхоз РФ заявил, что пока не намерен пересматривать закупочные цены. – Заработала Крымская биржа, мы закупили первые 10 тысяч тонн зерна по 9 500-9 700 рублей за тонну, – заявил первый заместитель министра сельского хозяйства РФ Евгений Громько. – Завтра, конечно, может быть, она поменяется, но особой необходимости в изменении цен нет. Что это всё означает для производителей зерна? Скорее всего, в случае введения эмбарго цены на внутреннем рынке снизятся на 2 000-3 000 рублей за тонну. Впрочем, и на мировом рынке также ожидают спад цен. В августовском отчёте Международного Со-

вета по зерну (IGC) отмечается, что мировое предложение зерна в текущем сезоне достигнет рекордных 2,432 млрд тонн. Несмотря на рост потребления, переходящие запасы зерна вырастут до самого высокого уровня за последние 29 лет и составят 447 млн тонн.

Дефицитный подсолнух

Между тем эксперты отмечают ещё одну важную тенденцию – увеличивающийся диспаритет цен между ценой на выращенную продукцию и на товары, необходимые для проведения осенней посевной. Цены на бензин в июле выросли на 9%, сообщил Росстат. А с начала года цены подскочили без малого на 33%. Схожая ситуация и с дизельным топливом. В конце августа литр солярки в Адыгее, Калмыкии и Волгоградской области стоил более 34 рублей, на Кубани – 33,97 рубля. В Астрахани и Ростове – 33,45 и 33,53 рубля соответственно (данные Росстата). – Раньше у нас были специальные субсидии, которые позволяли купить ГСМ значительно дешевле, чем на рынке. Но несколько лет назад их отменили, теперь фермеры получают только так называемую погектарную поддержку, то есть определённую сумму денег на каждый гектар обрабатываемой пашни. Этих денег не хватает для того, чтобы компенсировать даже десятую часть расходов, – говорит глава Ассоциации крестьянско-фермерских хозяйств Волгоградской области Сергей Бельский. – Цены на топливо растут постоянно, а стоимость тонны зерна находится примерно на одном уровне. По словам Константина Рачаловского, есть

проблемы с обеспечением удобрениями. На Дону, например, сегодня в наличии только 46% от потребности в этом товаре на второе полугодие. Закуплено всего 44,6 тыс. тонн в действующем веществе. С семенами проблем нет, говорят опрошенные нашим изданием эксперты. Добавлю также, что ещё одной интригой сезона будут цены на подсолнечник. Как сообщил на IV сельскохозяйственном форуме «Донской фермер» директор Ейского филиала ООО «Торговый дом Астон» Константин Матвеев, мощности по переработке подсолнечника в России составляют более 15 млн тонн в год. При этом урожай «главной масличной» ожидается на уровне 9-10 млн. С такой оценкой согласился представитель ГК «Юг Руси», пожелавший остаться неназванным. Такой дисбаланс связан с тем, что в конце 1990-х и начале 2000-х строилось огромное количество мощностей, которые сегодня оказались невостребованными. Объём производства подсолнечника падает, урожайность снизилась во всех регионах. Даже на Кубани, в главном регионе-производителе подсолнечника, урожайность не превышает 25 ц/га. В итоге, говорят эксперты, в этом сельхозгоду значительная часть мелких и средних маслозаводов может закрыться, не выдержав конкуренции. А рынок может побить рекорд 2008 года, когда в марте тонну подсолнечника можно было продать за 23 500 рублей.

Александр ГОРДИЕНКО,
специально для «Делового крестьянина»
Фото Владимира Карпова



**Ставропольский кр., Новоселицкий р-н,
с. Падинское, ул. Пролетарская, 15
тел.: (86548) 2-85-43, факс 2-85-23
E-mail: offisluch@mail.ru, www.oph-luch.ru**

**ПРЕДЛАГАЕМ
К РЕАЛИЗАЦИИ:**

**Действует гибкая система скидок!
Процент скидки зависит от объема!**

Культура	Сорт	Репродукция	
		Элита	Первая
Озимая пшеница	Бригада	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Лебедь	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Трио	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Курень	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Этнос	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Лауреат	Элита	
Озимая пшеница	Доля	Элита	
Озимая пшеница	Станичная	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Донская Юбилейная	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Гром	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Юка	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Есаул	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Нота	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Таня	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Иришка		РС-1
Озимая пшеница	Ростовчанка 5	Элита	РС-1
Озимая пшеница	Юмпа	Элита	РС-1
Озимый ячмень	Хуторок	Элита	РС-1

Ужиматься, так всем

Зерновики Дона требуют устранить ценовую дискриминацию

Перед началом собрания Зернового союза сельхозпроизводителей Ростовской области, проходившем в станице Кагальницкой, в фойе местного ДК, несколько сельхозпредприятий продемонстрировали свою продукцию: крупы, муку, масло, фрукты, выпечку. А прожаренный солнцем председатель СПК-колхоза «50 лет Октября» Неклиновского района Сергей Сухомлинов привёз семена своей гордости – тритикале сорта «Тит», который одарил в этом году агрария отменным урожаем в 69 ц/га на семенном участке при уровне белка в 15%.

– Мы возили его в лабораторию. И там специалисты признали: зерно не отличается от пшеничного. Оно годится для выпечки хлеба. А затраты на выращивание тритикале на 40% ниже, чем пшеницы, – не скрывал восторга Сергей Иванович.

Крестьянин получит по остаточному принципу

Впрочем, Сухомлинов оказался одним из немногих членов Зернового союза, кто излучал в этот день оптимизм. Большинство собравшихся походя упоминали о богатом намолоте зерна на Дону и о своей доле в этом каравае. Причина – летний скачок доллара, вслед за которым сразу полезли вверх цены на средства защиты растений, ГСМ, удобрения, технику. При этом ставки на



В президиуме главные зерновики Дона

отечественную пшеницу замерли у психологически грозной отметки в 11 тыс. рублей, за которой экспортёры ждут карающие пошлины. Вернее, пошлины в случае превышения названной ценовой планки ударят по карману крестьян, как это уже было в начале нынешнего года. Присутствовавшие на собрании ведущие трейдеры – «МЗК-Ростов», «Астон», «Юг Руси», «Каргилл», «Луис Дрейфус» прагматично дали понять: свои три-четыре доллара с тонны они гарантированно возьмут и теперь – при любом ценовом раскладе. А уж что останется, за вычетом пошлин и прочих расходов, то селянину.

– Весенне-полевые работы нам уже обошлись на 60 млн дороже прошлогоднего, – возмутился учредитель ООО «Энергия» Пролетарского района Василий Бухтияров. – И вот новый виток подорожаний. Это дорога в нику-

да. Давайте добиваться встречи ведущих сельхозпроизводителей с губернатором. Надо принимать меры.

Помимо дорогого американского доллара, к которому у нас почему-то как сцепкой пристёгнуто всё вплоть до отечественной селитры, наши зерновики оказались под прессом других затратных обстоятельств. Одно из них – ужесточение требований по перевозке урожая автотранспортом. Вернее, усиление контроля полиции за перегрузом, сопровождаемое разорительными штрафами. Загнанные в рамки суровых правил, перевозчики этим летом в полтора раза повысили расценки, утверждают зерновики. Особенно ощутили наценку владельцы удалённых от морских терминалов полей. Ораторы приводили такие примеры. Отвезти зерно из Ростовской области в порт Тамани – значит, заплатить 2 000 рублей за каждую тонну груза. Доставка пшеницы из Воронежской области в ростовские порты обходится ещё дороже – 3 000 за тонну.

В этих условиях даже донские зерновики стали присматриваться к железнодорожным вагонам, которые прежде считались недоступными. Теперь автомобили и поезда стоят крестьянину одинаково.

– Но готовы ли трейдеры принимать наше зерно по рельсам? – волновались выступающие. Некоторым утешением прозвучали заявления экспортёров, что практически у всех них есть рельсовые пути к терминалам и

техническая возможность разгружать вагоны.

На севере натура, на юге белок

Другой давящий фактор – природного свойства. Погодные условия нынешнего лета не позволили южной пшенице набрать высокую натура. А без неё, пусть даже протеин у тебя зашкаливает за 14%, импортёр бракует наше зерно. Оборотистые трейдеры и тут нашли доходное для себя решение: смешивают нашу южную пшеницу с северной, воронежской, у которой нынче всё наоборот – в избытке натура и в дефиците протеин. Про эти манипуляции случайно обмолвился с трибуны собрания один из экспортёров, объявивший, что его компания закупает зерно и с заниженной натурой – 740 и даже 720 единиц. Как затем выяснилось, подобной перетасовкой товара с размахом занимаются и его коллеги, получая в итоге для погрузки на корабль отменное зерно, в котором необходимые 760 единиц натурой и 12,5% протеина налицо.

Понятно, что в этом пиру крестьянин участия не принимает. Больше того, ему отведена жалкая роль бедного родственника, прибывшего на торжество к важному сановнику с ущербным подарком: то ли примут, то ли укажут на дверь? Он готов на любые уценки, лишь бы на терминале взяли его некондицию.

– Почему бы вам не разработать прайсы на нашу южную пшеницу с её высокой клейковиной и низ-



Стенд «Агрофирмы Новобатайской» отличился разнообразием продукции

кой натурой, – предложил трейдерам обнародовать ясные правила игры зампред комитета по аграрной политике, продовольствию, природопользованию и земельным отношениям Заксобрания Ростовской области, гендиректор ЗАО «Кировский конный завод» Целинского района Владимир Черкезов. Это позволит аграриям ориентироваться на твёрдые расценки, а не на барскую милость перекупщика. Согласятся ли трейдеры раскрыть карты, большой вопрос.

Потолок в 15 тыс. может стать низким

И всё же главное, конечно, это девальвация рубля. Чтобы выжить в условиях дорожающей продукции для села, крестьянину не надо просить никакой финансовой помощи у государства, пришли к выводу участники собрания. Достаточно надеяться на его правами, которыми обладают другие участники рынка. Прежде всего – правом продавать выращенную продук-



Дискуссии в кулуарах

цию по сложившимся в мире ценам. Это особенно важно для экспортоориентированного юга России, где традиционно до половины выращенного зерна отправляли за рубеж. Новый порядок исчисления госпошлины, предусматривающий льготную планку экспортной калитки не выше 11 тыс., не позволяет нашему аграрию воспользоваться этой возможностью. В итоге он попал под ценовую дискриминацию.

– Я уже вырезал 400 голов КРС, закрыл крупозавод, закрываю сыроделие, транспортный парк сокращу в полтора раза и площади под зерновыми уменьшу, – озвучил свой ответ на ценовые ножницы гендиректор ЗАО «Красный Октябрь» Весёловского района Александр Шебалков. Накалившиеся эмоции с трудом удалось направить в цивилизованное русло. Сказался дар убеждения и авторитет Владимира Черкезова. Он по-

бещал первым подписать обращение аграриев Дона к председателю правительства и президенту страны по поводу отмены «подрезающих крестьянина пошлин», но «без демаршей». Насчёт вариантов отмены мнения членов Зернового союза разошлись. Часть высказались за подъём планки льготного коридора до 15 тыс. рублей за тонну. А другие, в том числе президент ООО «Холдинг-Урал-Дон» Александр Ярошенко, настаивали на полной отмене пошлины. Доллар может скакнуть так, что потолок в 15 тыс. окажется низким, предупредил Ярошенко.

– Ужиматься – так всем, – резюмировал позицию коллег гендиректор ООО «Светлый» Кашарского района Александр Гончаров. – Если регулируют зерно, то почему не регулируют удобрения, солярку? Трейдеры в любом случае свою долю получают. Нельзя загонять крестьянина в угол.

Михаил ЗАЗДРАВНЫХ

Фото автора

Текст обращения читайте на стр. 15

Лишних 3,6 ц/га пшеницы за 30 рублей

МиГиМ содержит: азот, фосфор, калий, микроэлементный комплекс, фульво кислоты, гуминовые кислоты, бактериальный комплекс.

МиГиМ действует одновременно как:

1. Удобрение органо-минеральное с микроэлементами
2. Стимулятор роста и развития растений
3. Биофунгицид

МиГиМ

- это прибавка 3,6-6,8 ц/га пшеницы
- повышает полевую всхожесть
- увеличивает концентрацию сахаров в узле кущения
- повышает количество перезимовавших растений
- увеличивает продуктивную кустистость и количество продуктивных стеблей
- повышает массу зерна в растении

Производитель: ООО «Подворье Альбин», г. Москва

Официальный представитель: ООО Компания «Двадцать первый век», г. Новочеркасск.

Тел.: 8-928-776-64-30. E-mail: kuzval08@rambler.ru

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!

AGRATOR Широкозахватные посевные комплексы



AGRATOR Пневматические посевные комплексы



AGRATOR-M Механические посевные комплексы



COMBIDISK Комбинированный посевной комплекс



AGRATOR DISK Дисковый посевной комплекс



AGRATOR-DK Дискокультиваторные посевные комплексы



DISKOMASTER Дисковый агрегат



COMBIMASTER Комбинированный дискокультиватор



ISON-8520 Прицеп



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

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

Производственная компания «ПК Агромастер»

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



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

Без стимулов нет развития

Обращение участников Зернового раунда Зернового союза сельхозпроизводителей Ростовской области

Обсудив ситуацию, сложившуюся в сельском хозяйстве Ростовской области на зерновом рынке, участники Зернового раунда отмечают, что в текущем году зерновой рынок столкнулся с качественно новыми вызовами, которые обострили нерешённые задачи отрасли – достижение устойчивой доходности сельскохозяйственной деятельности, формирование стимулов к технологической модернизации, поэтому низкой остаётся конкурентоспособность сельского хозяйства как в отношении других отраслей экономики, так и значительной части отечественной продукции на рынке.

Ключевым вопросом становятся не масштабы бюджетной поддержки, которую следует увеличить, а чёткое определение долгосрочных задач развития отрасли и конкурентоспособность государственного регулирования аграрного сектора.

Импортозамещение и достижение высокой конкурентоспособности не самоцель, а средство повышения инвестиционной привлекательности отрасли, создания условий для роста уровня жизни и материального благосостояния тружеников села, т. е. инструмент для решения задач развития сельского хозяйства и сельских территорий, а также обеспечения продовольственной безопасности. Вместе с тем на практике реализуются прежние подходы, ограничивающие конкурентоспособность аграрного сектора:

- ориентация на рост производства продукции без учёта требований реальной конкурентоспособности;
- политика бюджетной «фронтальной» поддержки АПК, а не прорывных направлений развития, ведёт к распылению средств поддержки и не позволяет добиться должного эффекта;
- искусственное сдерживание цен на продукцию ограничивает доходы сельхозпроизводителей, негативно влияет на их производственную, инвестиционную и инновационную активность;
- отсутствие долгосрочных программ стимулирования сбыта и потребления сельхозпродукции на внутреннем рынке и ясной политики в отношении агропродовольственного экспорта;
- нарастание административного давления на аграрный бизнес, которое зачастую является следствием стремления к самосохранению надзорных органов, а не обеспечением интересов государства и общества.

В текущем зерновом году в аграрном бизнесе сохраняется неопределённость в вопросе обязательности установки тахографов на технику, в вопросах рационального агрострахования и погектарных выплат и др. Все эти проблемы снижают доходность и подрыва-

ют стимулы к развитию у сельхозпроизводителей, но не оказывают должного влияния на удержание роста потребительских цен, то есть действуют с точностью наоборот заявляемым официальным целям.

Участники Зернового раунда отмечают, что ряд принимаемых сегодня мер носят позитивный характер, однако считают, что необходимы системные меры по формированию новой конкурентоспособной агропродовольственной политики, переработка Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы и оперативное решение следующих задач:

- сохранение масштабов поддержки отрасли на 2016-2020 годы в объёмах не ниже установленных Госпрограммой;
- отмена экспортной пошлины на пшеницу из-за девальвации рубля;
- в случае отказа от отмены экспортной пошлины ввести регулирование цен на удобрения, сельхозхимию, семена, технику и комплектующие;
- введения моратория на любые изменения нормативно-правовых актов, ухудшающих условия деятельности сельхозпроизводителей и пересмотр законодательных актов, расширяющие контрольно-надзорные функции и создающие предпосылки для коррупционных отношений;
- отказ от обезличенной поддержки технологической модернизации и переход к поддержке по конечному результату хозяйственной деятельности – производство конкурентоспособной продукции;
- разделить бюджетную поддержку на средства поддержки (для ограниченного перечня направлений сельхоздеятельности) и средства развития, сконцентрировав финансовые и организационные ресурсы на прорывных направлениях. Для продвижения наилучших доступных технологий создать специальный Фонд развития АПК;
- обеспечение приоритета господдержки конкурентоспособным хозяйствам;
- переход от прямых интервенций к залоговым операциям и установлению минимальных гарантированных цен, что требует ускоренного принятия ФЗ «О зерновых товарных складах общего пользования»;
- установка в постоянном режиме пониженного уровня железнодорожных тарифов в целях снятия избыточного предложения зерна в регионах, удалённых от зон потребления;
- исключение требования обязательности установки тахографов на самоходную сельскохозяйственную, автомобильную и иную технику, перевозящую сельскохозяйственную продукцию;
- обеспечение целевой подготовки и переподготовки кадров для реализации совре-

менных технологий в сельском хозяйстве; – внесение следующих поправок в федеральный закон «О торговле»:

- убрать бонусы и премии с оборотов при поставке социально значимых продуктов (муки, круп, хлеба, молока);
- сократить отсрочку платежа по оплате за товары сельхозтоваропроизводителей до 15 дней;
- выделять полки для местного товаропроизводителя (перерабатывающих предприятий) с целью обеспечения выбора покупателю, не допуская навязывания ассортимента продукции из других регионов при наличии местного ассортимента более качественного и более дешёвого.

Участники Зернового раунда Зернового союза сельхозпроизводителей Ростовской области обращаются к президенту и правительству РФ, к законодательной и исполнительной власти Ростовской области, зернопроизводителям всех регионов, бизнес-сообществу с призывом консолидировать усилия в решении указанных задач и выражают уверенность в том, что реализация настоящих рекомендаций будет способствовать устойчивому развитию рынка зерна и агропродовольственного сектора регионов, окажет положительное влияние на ход социально-экономического развития на агропродовольственном рынке России.

По поручению участников Зернового раунда Зернового союза сельхозпроизводителей

Ростовской области
председатель совета директоров Зернового союза сельхозпроизводителей Ростовской области,
президент ООО «Холдинг-Урал-Дон»
А.В. Ярошенко
Генеральный директор ЗАО «Кировский конный завод» В.А. Черкезов
Генеральный директор ООО «Агрофирма Целина» В.В. Бородаев
Генеральный директор ОАО «Учхоз Зерновое» В.Г. Абрамов
Генеральный директор ЗАО «Красный Октябрь» А.В. Шебалков
Генеральный директор ООО «Светлый» А.Е. Гончаров
Генеральный директор ООО «МЗК – Ростов» А.А. Затонский
Председатель СПК «50 лет Октября» С.И. Сухомлинов
Председатель СПК «Агрофирма Новобатайская» А.И. Михайловский
Учредитель ООО «Энергия» В.П. Бухтияров
Директор ООО ПКФ «Маяк» Л.Д. Железная

Сорт является одним из ведущих элементов, определяющих урожай сельскохозяйственных культур. Обоснованный подход к определению сортового состава сельскохозяйственных культур позволяет без каких-либо дополнительных затрат заметно поднять их урожайность и валовое производство. Настоящая публикация призвана помочь земледельцам ориентироваться в большом многообразии предлагаемых сегодня сортов при их выборе под посев следующего года, а также оценить собственную сортовую политику по этой культуре.

Оценка в границах зоны

Практически в последние годы в Ставропольском крае возделывается свыше 130 сортов озимой пшеницы. Отчасти это обусловлено тем, что селекция стала вестись дифференцированно: создаются сорта для интенсивных и экстенсивных адресных фонов, для хороших и плохих предшественников, для получения зерна различного качества и т. п. Однако и с учётом этого обстоятельства количество высеваемых сортов неоправданно велико. Трудно поверить, что среди такого сортового обилия все равны по своему потенциалу и нет лучших и менее продуктивных в каждой из почвенно-климатических зон. Скорее всего, это свидетельствует о том, что выбор сортов осуществляется не на основании анализа результатов их возделывания в предшествующие годы, а по принципу «на вкус и цвет товарищей нет». Хотя в любой совокупности чисел всегда будут первые и последние, но по закону статистики, чем больше эта совокупность, тем шире интервал показателей, характеризующих её представителей. Как показал статистический анализ, наиболее надёжным критерием при выборе сорта является оценка его потенциала, показан-



ного в предыдущем году в соответствующей зоне. Данные рекомендации составлены на основе отчётов районных управлений сельского хозяйства Ставрополья о результатах уборки урожая озимой пшеницы в 2015 году. Оценка продуктивности сортов проведена на основе определения коэффициента урожайности (К ур) каждого из них. Данный показатель вычисляется как отношение урожайности сорта к средней урожайности в районе. Коэффициенты суммируются по всем районам зоны, в которых сорт выращивался, и выводится средний показатель сорта по зоне. Первостепенное значение зонального индикатора обусловлено тем, что он более объективно даёт оценку действительному потенциалу сорта. Тогда как оцен-

ка сортов по урожайности, полученной в районе, может иметь случайный характер, если различные сорта в пределах района размещались в разных условиях. Например, в правобережной части Кочубеевского района, в западной или восточной половине Шаповковского района или просто в любом районе, но в разных по производственному потенциалу хозяйствах или даже в одном хозяйстве, но по разным предшественникам. Оценка сорта по его поведению в границах почвенно-климатической зоны понижает вероятность случайной ошибки.

Кто попал в десятку

В целях исключения элемента случайности в расчёт не принимаются данные, если они получены только по одному району или

если даже по двум, но они противоречивы. Не берутся в расчёт также показатели сортов с малой площадью посева, до 100 га. Здесь велика вероятность иметь дело с элитными посевами по лучшим фонам. Сорта ранжируются по величине коэффициента. Естественно, чем выше коэффициент, тем большие надежды можно возлагать на сорт. В таблице приведены данные по лучшим сортам в зональном разрезе, которые рекомендуются под посев урожая 2016 года. Районные показатели могут учитываться в качестве корректирующих. Если зональные показатели подкрепляются районными результатами, то вероятность правильной оценки сорта повышается. Это и есть те сорта, которые с большой вероятностью дадут на

Список сортов-лидеров, определённых по коэффициенту урожайности, по почвенно-климатическим зонам края в 2015 году

I зона		II зона		III зона		IV зона	
Сорт	К ур	Сорт	К ур	Сорт	К ур	Сорт	К ур
Есаул	1,22	Княгина Ольга	1,27	Чорнява	1,34	Васса	1,12
Виктория Одесская	1,11	Дон 107	1,23	Дон 107	1,18	Багира	1,1
Багира	1,10	Этнос	1,23	Дмитрий	1,16	Бригада	1,1
Ксения	1,08	Грация	1,21	Лига 1	1,15	Юмпа	1,1
Таня	1,08	Краснодарская 99	1,18	Васса	1,13	Гром	1,08
Донская юбилейная	1,05	Чорнява	1,14	Афина	1,12	Батько	1,05
Зерноградка 11	1,05	Айвина	1,13	Иришка	1,12	Курень	1,05
Скарбница	1,04	Танаис	1,12	Лауреат	1,12	Москвич	1,05
Березит	1,02	Вершина	1,10	Гром	1,11	Таня	1,05
Зустрич	1,02	Прикумская 142	1,09	Евклид	1,10	Виктория Одесская	1,04
Петровчанка	1,02	Фортуна	1,09	Таня	1,09	Лебедь	1,03

следующий год наиболее высокую урожайность.

При выделении в каждой зоне десяти лучших сортов их общее количество в крае было бы около 30. Это можно считать оптимальным количеством при подборе сортов для различных агрофонов.

Описанная выше методика рассчитана для уровня «зона – район». То есть определённый оптимальный набор сортов для зоны применим для каждого входящего в неё района и, в свою очередь, СХП и КФХ.

Можно применить и более упрощённый вариант на уровне «район – хозяйство», не требующий сбора сведений на уровне края. Алгоритм определения в данном случае следующий:

1. Составление районного агроотчёта по результатам уборки пшеницы в разрезе сортов и предшественников на основании отчётов хозяйств.

2. Определение коэффициента урожайности сорта как частного от деления урожайности сорта к средней урожайности культуры в каждом хозяйстве, где сорт возделывался.

3. Коэффициенты для каждого сорта суммируются по всем хо-

зяйствам и определяется средний районный коэффициент сорта. В целях исключения элемента случайности в расчёт не принимаются данные, если они получены только по одному хозяйству или если по двум, но они противоречивы.

4. Сорта ранжируются уже по коэффициенту районной оценки, и из них выбирается десять лучших.

Это и есть те сорта, на которые с большой вероятностью следует делать ставку в предстоящую полевую кампанию.

Обратная сторона разнообразия

Поскольку в районах, в отличие от краевого уровня, послеуборочные отчёты по урожайности составляются не только по сортам, но и по предшественникам, данный анализ можно дифференцировать и для разных фонов по данному фактору.

Проведённый анализ свидетельствует о том, что если бы была возможность полностью реализовать сценарий выбора сортов по данной методике и высевать не 30-50 сортов в каждом райо-

не, а только 10 лучших, то можно было бы заметно поднять валовые сборы. Применительно к 2013 году это составляет 435 тыс. тонн, для 2014 года – 308 тыс. тонн, для 2015 года – 204 тыс. тонн.

Проверка методики на примере 2012 года показала, что при контрастности погодных условий 2011 и 2012 годов эффективность прогноза снижается, но остаётся в положительной области. Если прогнозный расчёт на 2013 год показал прибавку в 10%, то на 2012 год по результатам 2011 года только 7% или, соответственно, 435 и 192 тыс. тонн.

Если при фактическом использовании в 2015 году в низкую категорию урожайности = 30-39 ц/га попало 27% сортов, то из 31 рекомендованного на этот год сорта в этой категории оказалось менее 10%, или почти в три раза меньше.

Конечно, данную методику трудно реализовать в полном объёме и получить такие прибавки, которые обозначены выше. Даже если правильно определён состав сортов и прогноз окажется верным, не у всякого зем-

ледельца в распоряжении могут оказаться те сорта, которые нужны. Но при прочих равных условиях, используя данную методику, можно определиться, какие из имеющихся сортов необходимо использовать максимально, а какие – только по мере необходимости, и семена каких сортов в первую очередь надо заказывать и приобретать на ближайшую перспективу.

Рамки статьи не позволяют привести полную характеристику потенциала всех сортов по зонам и районам края. Их можно найти в брошюре «Методическое пособие по выбору оптимального состава сортов озимой пшеницы для районов Ставропольского края на 2016 год», которая имеется во всех районах края у специалистов Ставропольского сельскохозяйственного информационно-консультативного центра (ССИКЦ).

Василий ДУБИНА, руководитель филиала ФГБУ «Госсорткомиссия» по Ставропольскому краю, к.с.-х.н.

Валентин ОРЛОВ, специалист-консультант Ставропольского сельскохозяйственного информационно-консультационного центра, к.с.х.н.

СЕМЕНОВОДЧЕСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ООО «ГАРАНТ»

производит и реализует семена следующих культур

ОЗИМАЯ ПШЕНИЦА

Донская Лира ЭС, РС-1
Ермак ЭС, РС-1
Танаис ЭС, РС-1
Аскет ЭС, РС-1
Станичная ЭС, РС-1
Дон 107 ЭС
Золушка ЭС



ОЗИМОЕ ТРИТИКАЛЕ

Корнет РС-1, РС-2
Зимогор ЭС, РС-1
Консул ЭС, РС-1



СЕМЕНА ТРАВ

люцерна
Донская 2 ЭС, РС-1
кострец
Безостый 2 ЭС, РС-1
эспарцет
Зерноградский-2 РС1



346270, ст. Вёшенская, РО, пер. Р. Люксембург, 18 «Б»
тел./факс: 8 (86353) 22-3-74, 24-6-16,
Моб.: 8-928-227-10-97 - Виктор Данилович,
8-928-176-88-82 - Александр Владимирович
e-mail: zaikin-garant@mail.ru



Группа компаний
Лида-регион

Белорусское качество
в России





- Техника для возделывания картофеля и овощей (капуста, лук, чеснок)
Л-207; КТН-28; 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
Сейлки СПУ, СТВ и др.
- Прицепы и полуприцепы
«Боярин» ПСС-15; ЗПТС;
ПСТ; ПСТБ; ПТК и др.
- Коммунальная техника
- Запасные части

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

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

www.lida-region.ru

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kannick@rambler.ru



Тонкости социального страхования

Отношения с Фондом социального страхования со временем не становятся проще. Даже в регионах, пока не вступивших в пилотный проект по прямой выплате пособий по нетрудоспособности, уходу за ребёнком и другим, в отношениях с ФСС возникает много вопросов. По наиболее популярным из них в июле высказался правовой департамент ФСС.

1. С 2015 года следует платить страховые взносы в ФСС России с выплат временно пребывающим иностранным работникам. Отличается ли расчёт выплат и оформление пособий таким работникам? С 1 января 2015 года иностранные граждане, временно пребывающие в России (за исключением высококвалифицированных специалистов), имеют право на получение пособия по временной нетрудоспособности. Главное условие – уплата за них страховых взносов в ФСС России за период не менее шести месяцев, предшествующих месяцу, в котором наступил страховой случай (ч. 4.1 ст. 2 закона 255-ФЗ).

Тариф страховых взносов в ФСС России для них установлен в размере 1,8 процента. При этом иностранцы, временно пребывающие в России, не имеют пра-

ва на пособия в связи с материнством. Ранее обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством подлежали только граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства, постоянно или временно проживающие на территории Российской Федерации.

Напомним, что временно пребывающим в Российской Федерации иностранным гражданином является лицо, прибывшее в Россию на основании визы или в безвизовом порядке и получившее миграционную карту, но не имеющее вида на жительство или разрешения на временное проживание.

2. Что делать, если работник принес больничный лист с помарками поликлиники? Как отличить существенные ошибки от несущественных? Недопустимыми ошибками при заполнении листа нетрудоспособности, в частности, являются отсутствие печати и подписи врача, неправильное указание ф. и. о. работника.

Одной из грубых ошибок является отсутствие подписи председателя врачебной комиссии при продлении больничного больше чем на 15 дней. Согласно зако-

нодательству при амбулаторном лечении врач единолично выдает листки нетрудоспособности сроком до 15 календарных дней включительно. Если сроки превышают 15 календарных дней, больничный продлевают по решению врачебной комиссии. В случае отсутствия подписи данный листок не может быть принят к оплате.

Среди несущественных ошибок в заполнении листа нетрудоспособности, не требующих его переоформления, можно выделить следующие.

При указании фамилии врача возможен пробыл в одну ячейку при написании инициалов, также допускается перенесение окончания фамилии и инициалов врача во второй ряд ячеек строки или заполнение только фамилии врача без указания инициалов.

В строке «Место работы – наименование организации» указывают полное или сокращённое наименование компании. Эти данные должны соответствовать учредительным документам. При этом указание сокращённого наименования организации, которое не соответствует учредительным документам, не является основанием для отказа в назначении и выплате пособия. Главное, чтобы был указан верный регистраци-

онный номер страхователя в разделе листка «Заполняется работодателем».

Наличие в листке нетрудоспособности технических недочётов заполнения не является основанием для переоформления листа нетрудоспособности и отказа в назначении и выплате пособий, если при этом все записи в нём читаются. К таким техническим ошибкам можно отнести: заполнение полей бланка прописными буквами, попадание букв на границы ячеек, попадание печатей на информационное поле, указание слов «врач» или «лечащий врач» и т. п.

3. Что делать работодателю, если ФСС не принял сумму пособия по временной нетрудоспособности к зачёту? Нужно ли облагать выплаченные суммы взносами?

В случае выплаты страхового обеспечения с нарушением требований законодательства, либо при отсутствии документов, либо на основании неправильно оформленных или выданных с нарушением установленного порядка документов (ч. 4 ст. 2 Закона № 255-ФЗ) указанные суммы не могут являться выплатами по страховому обеспечению. Таким образом, суммы начисленных работнику выплат, которые не приняты к зачёту, подлежат обложению страховыми взносами на общих основаниях.

4. Что делать в ситуации, когда работник приносит сразу два больничных за один и тот же период – за себя и своего ребёнка? Какой оплачивать? Как сделать выбор?

Целевым назначением пособия по временной нетрудоспособности является возмещение утраченного в связи с заболеванием заработка, в связи с чем выплата работнику за один и тот же период двух видов страхового обеспечения не допускается. А значит, оплате будет подлежать только один больничный по выбору работника.

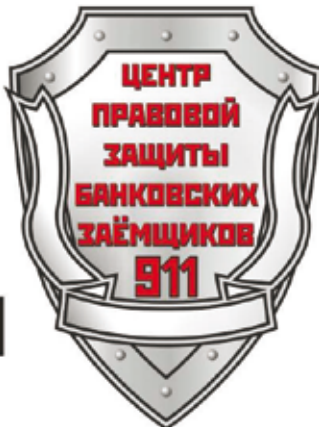
Для правильного выбора нужно знать, что пособие по времен-

**ЗАЩИТА
БАНКОВСКИХ
ЗАЁМЩИКОВ**

8 (863) 310-99-11

БЕСПЛАТНАЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ

г. Ростов-на-Дону, ул. Города Волос, д. 6, БЦ«Ростовский», офис 311



ной нетрудоспособности в случае заболевания самого работника выплачивают за весь период болезни в размере, определяемом в зависимости от продолжительности страхового стажа данного работника. А при уходе за больным ребенком пособие выплачивается при амбулаторном лечении ребёнка – за первые 10 календарных дней в размере, определяемом в зависимости от продолжительности страхового стажа застрахованного лица, за последующие дни в размере 50 процентов среднего заработка. При стационарном лечении ребёнка пособия определяют в зависимости от продолжительности страхового стажа застрахованного лица (ст. 7 Закона № 255-ФЗ).

5. Всегда ли рискованно брать на работу беременную женщину? Как доказать ФСС, что это была необходимость, а не просто желание получить пособия?

При наличии признаков создания искусственной экономической необоснованной ситуации, направленной на получение средств, региональное отделение фонда вправе не принять к зачёту расходы, произведённые этой фирмой на выплату пособий.

К таким признакам можно отнести принятие сотрудника на работу в компанию непосредственно перед наступлением страхового случая, необоснованно завышенный размер зарплаты данного работника по сравнению с зарплатой других сотрудников. Так-

же о наличии схемы говорит отсутствие экономической обоснованности приёма сотрудника на работу, отсутствие у организации доходов и, следовательно, возможности выплачивать зарплату, отсутствие занимаемой должности в штатном расписании, родственные отношения сотрудника с руководством фирмы и т. д.

В качестве подтверждения обоснованности принятия сотрудника на работу компанией могут быть представлены документы, которые подтверждают факт трудоустройства работника, например, трудовой договор, приказ о приеме на работу, штатное расписание, должностная инструкция, справка о доходах физического лица. Также следует пред-

ставлять документы, которые подтверждают фактическое выполнение должностных обязанностей, – табели учёта рабочего времени, расчётные ведомости.

Документами, подтверждающими ежедневное выполнение работником своих трудовых обязанностей с учётом его должности, например в отношении бухгалтера, являются товарные накладные, бухгалтерская отчетность (анализы счетов), акты инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками, подписанные им. В отношении менеджера это могут быть журналы входящей корреспонденции, где в качестве исполнителя указан данный сотрудник.

Конкретизирован перечень документов для командировок

Они перечислены в постановлении правительства РФ от 29.07.2015 № 771. Например, закреплено, что в случае отсутствия проездных документов фактический срок пребывания работника в командировке подтверждается документами по найму жилья в месте назначения. При проживании в гостинице такой срок подтверждается квитанцией (талоном) либо иным документом, говорящим о заключении договора на оказание гостиничных услуг.

При отсутствии проездных документов, документов по найму жилья сотрудник представляет служебную записку и (или) иной документ о фактическом сроке его пребывания в командировке, содержащий подтверждение принимающей стороны о сроке прибытия (убытия) работника в пункт назначения (из него).

Инспекторы обязаны принимать документы без печати

Федеральная налоговая служба разослала по своим инспекциям письмо от 05.08.2015 № БС-4-17/13706@). Оно напоминает, что законом от 06.04.2015 № 82-ФЗ установлено, что общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества вправе, но не обязаны иметь печать. В связи с этим до внесения соответствующих изменений в указы ФНС России, документы, представляемые (направляемые) в налоговые органы, принимаются вне зависимости от наличия (отсутствия) на них печати.

Дополнены нормы расхода ГСМ

Распоряжением Минтранса России от 14.07.2015 № НА-80-р дополнены Методические рекомендации «Нормы расхода топлив и смазоч-

ных материалов на автомобильном транспорте». Уточнён порядок расчёта норм расхода топлив и смазочных материалов.

В перечень нормативов включены отдельные модели транспортных средств, в том числе:

- легковые автомобили отечественные и стран СНГ выпуска с 2008 года;
- легковые автомобили зарубежные выпуска с 2008 года;
- автобусы отечественные и стран СНГ выпуска с 2008 года;
- автобусы зарубежные выпуска с 2008 года;
- грузовые бортовые автомобили отечественные и стран СНГ выпуска с 2008 года и др.

Уточнены условия повышения норм расхода топлив, а также условия, при которых нормы расхода топлив могут снижаться.

Исключены рекомендации по сезонному применению автомобильных бензинов для регионов РФ и рекомендации по сезонному применению дизельных топлив для регионов РФ.

Напомним, что указанные нормы были утверждены для целей бухгалтерского учёта расходов на топливо в организациях автомобильного транспорта. Они являются также основой для установления внутрихозяйственных нормативов в других предприятиях.

Центробанк предупредил о новом виде мошенничества

Банк России сообщил о распространении мошенниками информации о запуске национальной платёжной системы «Мир» и выпуске карт данной платёжной системы. Данные рассылки содержат вирус, представляющий злоумышленникам возможность загружать на компьютер клиента вредоносные программы.

При получении таких сообщений рекомендовано не открывать их и сообщать об этих фактах в клиентскую службу кредитной организации, от лица которой получено сообщение.

Повторное освобождение от НДФЛ невозможно

Наше КФХ зарегистрировано 03.03.1992, а недавно глава КФХ зарегистрировался как ИП. Будет ли он снова освобожден от НДФЛ на пять лет?

Г.М. СПАРИНА

Доходы, полученные главой крестьянского (фермерского) хозяйства от производства и реализации сельскохозяйственной продукции согласно п. 14 статьи 217 Налогового кодекса освобождаются от обложения НДФЛ в течение пяти лет, считая с года регистрации указанного хозяйства. Однако для целей применения кодекса организационно-правовая форма крестьянского (фермерского) хозяйства значения не имеет. Вне зависимости от организационно-правовой формы деятельности фермерского хозяйства (юридическое лицо либо без образования юридического лица) хозяйственная деятельность самого крестьянского (фермерского) хозяйства не прекращается, то есть оно остается тем же крестьянским (фермерским) хозяйством, созданным с 03.03.1992. Так считает Минфин РФ (письмо от 29 января 2015 г. № 03-04-05/3270).

Договор сам с собой не сделаешь

Один из руководителей нашего хозяйства для посредничества при сбыте продукции создал фирму, где он единственный учредитель и директор. Других работников нет. Может ли он получать в этой фирме зарплату?

О.Б., Ставропольский край

Минфин России в письме от 17.10.2014 № 03-11-11/52558 разъяснил, что руководитель организации, являющийся её единственным учредителем и членом организации, не может сам себе начислять и выплачивать заработную плату.

Согласно Трудовому кодексу зарплата должна выплачиваться на основании трудового договора между работодателем и работником, то есть для заключения трудового договора необходимы две стороны. Следовательно, единственный участник не вправе заключать с собой такой договор.



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

XVII РОССИЙСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ

8-11 ОКТЯБРЯ 2015

МОСКВА,
МВЦ КРОКУС ЭКСПО



WWW.GOLDENAUTUMN.MOSCOW



25 лет на рынке АПК

ООО ХИМЭЛЕКТРОПРОМСЕРВИС

ОФИЦИАЛЬНОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ОАО «МЕЛЬИНВЕСТ»

ООО «ХЭПС» – на юге России – 25 лет на агропромышленном рынке. Нами спроектировано, поставлено, смонтировано и запущено в эксплуатацию более 40 зерносушильных комплексов разной производительности, более 25 комбикормовых заводов, 100 мукомольных комплексов, крупозаводов, десятки зерноочистительных комплексов, мини-элеваторов и т. д.

1. Зерноочистительные комплексы и оборудование производительностью от 12 т/ч до 200 т/ч на современном отечественном и зарубежном оборудовании для первичной, вторичной очистки и калибровки зерновых, масличных и других культур. Сепараторы, концентраторы, аспираторы, камнеотборники.

2. Зерносушилки шахтные Vesta и Vesta Ч производительностью от 5 до 50 т/ч. Энергосберегающие, работающие на газовом (сжиженном газе) или дизельном топливе с минимальными строительными затратами. Изготовлены из оцинкованной стали. С двумя нориями. Идеальны для сушки всех культур и мелкосемянных.

3. Зерносушилки колонковые модульные «Астра». Одни из самых экономичных (газ, дизель). Поставка 80% готовность монтажа. Производительность 20 т/ч по пшенице. Передвижные зерносушилки.

4. Норрии НМ производительностью от 5 т/ч до 175 т/ч и высотой до 60 м, из оцинкованной стали. Норийные ковши, ленты, бол-

ты. Датчики скорости, сбега ленты. Взрыво-разрядители.

5. Конвейеры скребковые из оцинкованной стали, ленточные и винтовые с датчиками до 350 т/ч.

6. Зернохранилища/силосы, из оцинкованной стали. С конусным и плоским дном.

7. Комбикормовые заводы 2, 5, 10, 20 т/ч. Для всех видов животных, птиц, рыбы. Гранулирование и экструдирование. Линии получения топливных гранул. Линии гранулирования отрубей и др.

8. Мельничные комплексы и оборудование производительностью от 380 кг/ч до 100 т/с пшеницы с получением муки 1-го, ВС и отбором манной крупы. Рассева, ситовые машины, вальцевые станки, обочные и вымольные машины. Запасные части.

9. Крупоцефа и оборудование производительностью от 300кг/ч до 3т/ч. Крупа из пшеницы, ячменя, гороха, проса, кукурузы, овса, риса, чечевицы, гречихи.

10. Запасные части к оборудованию производства пищевой продукции.

* Рамки, сита решётные на сепараторы БИС, БЛС, БСХ, БЦС и др.

* Шарикорезиновые Ø 35 мм, подвески для зерноочистительных сепараторов, бельтинговые очистители, шлюзовые затворы, циклоны, фильтры, вентиляторы, воздухопроводы, клапаны, задвижки.

11. Магнитная защита - современные мощные магнитные блоки с покрытием из нержа-

вующей стали. Сохраняют свою работоспособность не менее 10 лет. Магнитные сепараторы.

12. Пневмоперегрузатели с приводом от электродвигателя или от ВОМ трактора с производительностью от 10 т/ч до 50 т/ч.

13. Фасовка, упаковка.

14. Пекарное оборудование.

15. Мобильные и стационарные модульные скотобойни, модульные молокозаводы, пекарни, пиццерии.

16. Мясоперерабатывающие модульные заводы.

17. Оборудование для молочных ферм. Упаковочное оборудование молочных продуктов.

18. Аспирационные сети. Рукавные фильтры, рукава для фильтров, фильтровальная ткань

19. Реконструкция и строительство зерноочистительных комплексов и семенные линии.

20. Самотёчные трубы и Футировочные листы.

21. Лабораторное оборудование.

Влагомеры в потоке!!!

ООО «ХЭПС» выполняет: поставку оборудования, проектные и строительномонтажные работы, гарантийный и послегарантийный сервис. По заинтересовавшей вас позиции высылаем развернутую полную информацию или предложение.



344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 44, оф. 309 б,
тел.: +7-863-226-04-79, +7-863-251-16-63, e-mai: heps@aanet.ru

Молоко с доставкой на дом

Первый удой от своих коз фермер Тузенко выливал на землю, а теперь продаёт по 100 рублей за литр

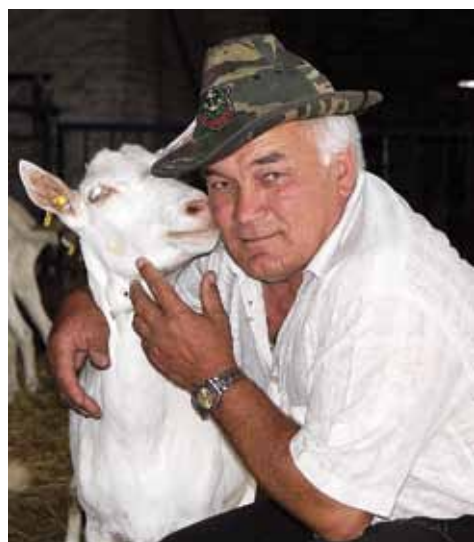
Дойных коз в подсобном хозяйстве семьи Владимира Тузенко водили давно. Держали одну-две головы для собственных нужд. А профессиональным козоводом Владимир Иванович стал чуть менее года назад, когда завёз в своё фермерское хозяйство полторы сотни племенных зааненских красавиц. Сегодня больше половины из них уже входят в дойное стадо фермы с ласковым именем «Русская козочка» и дают тонну с лишним молока в неделю. Появилось и первое потомство новосёлов – 170 резвых козлят, почти половина из которых – самочки, которые со временем пополнят маточное поголовье.

Бизнес-план с изъяном

Владимир Тузенко говорит, что стал козоводом благодаря бывшему колхозному коровнику, который приобрёл несколько лет назад. Сперва хотел приспособить помещение под склад. Но затем пришёл к выводу: корпус лучше использовать всё-таки по прямому назначению. И откармливал в нём бычков. А два года назад надумал заняться молочными козами, благо государство объявило животноводство приоритетной отраслью и предложило семейным фермам поддержку в виде грантов.

– Грант я выиграл размером в 10 млн рублей, к нему полагаются ещё 5 млн моих, – рассказывает Владимир Иванович. – По бизнес-плану на эти деньги предстояло оборудовать современную козоферму, закупить две сотни поголовья и обзавестись техникой для заготовки кормов.

Когда фермер приступил к выполнению задуманного, получилось, как в той поговорке:



Владимир Тузенко обожает коз



Зааненские красавицы

гладко было на бумаге, да забыли про овраги. Самый глубокий «овраг» образовался в результате прошлогодней девальвации рубля. Цены на заложенные в бизнес-план импортные машины и оборудование взлетели. И Тузенко оказался перед дилеммой: либо менять дорогое зарубежное на дешёвое отечественное, либо сокращать перечень покупок. Владимир Иванович выбрал второе, отдавая должное качеству продукции известных европейских фирм.

– Цены менялись так быстро, что мне пришлось несколько раз составлять дополнительное соглашение к первоначальному бизнес-плану, – вспоминает бумажную круговерть Владимир Тузенко. – В итоговом варианте не оказалось пресс-подборщика, рулонообмотчика, экструдера для приготовления комбикормов и затрат на реконструкцию корпуса.

За поголовьем с профессором

Фермер считает, что в экстремальной ситуации сумел сконцентрировать средства на главном. А главное – это доильный зал с 24 доильными аппаратами, молочный зал с танком-охладителем на 500 литров и пастеризатором такого же объёма, фасовочная линия, стойловое оборудование с кормушками и поилками, трактор и дискатор, а также, разумеется, маточное поголовье.

Породистых козочек Владимир Тузенко подбирает в Ленинградской области, где есть специализированные козоводческие хозяйства, в том числе известное племенное ЗАО «Невское». Отправился в северный регион вместе с представителем ростовской областной ветслужбы Полиной Аксёновой. Она авторитетный специалист в области козовод-

ства, защитила докторскую диссертацию по этим животным. Более придирчивого оценщика трудно найти.

– Вместе с Полиной Владимировной мы отобрали только 114 голов, хотя планировали закупить больше, – признаётся Владимир Иванович. – У профессора Аксёновой возникли различные претензии ко многим выставленным на продажу животным. И я согласился с её аргументами: если уже платить большие деньги, то за достойный товар. В результате в нашем стаде оказался не только молодняк четырёх-пятимесячного возраста, но и стельные и даже дойные козочки.

Доставка стада с неских берегов к берегам донским напоминала тщательно продуманную операцию. Животным предстояло провести в пути полтора суток. А это значит, придётся делать остановки на дороге и доить дойных коз. Для этой цели следом за скотовозом ехала машина с доярками – женой фермера Татьяной Павловной и наёмной работницей Галиной Владимировной Зайцевой. – У нас были с собой ёмкости для молока, – вспоминает Зайцева, ныне занимающая на молочной ферме КФХ должность начальника производства. – А надоя оказалось намного больше. Мы пытались продавать его по дешёвке и просто раздавать. Но любителей этого продукта нашлось немного. И часть молока мы просто вылили на землю.

На пастбище за ветками

После доставки в КФХ коз начали приучать к самостоятельному добыванию пищи. Дело в том, что в Ленинградской области они содержались в помещениях, в базах, куда трактора доставляли им корма. Козы не знали, что такое степь с её растительным разнообразием. – Мне и здесь предлагали держать их на привозных кормах, – говорит Владимир Ивано-

вич. – Но я не согласился. Раз есть пастбища, зачем животных ограничивать: ешь то, не ешь это. Коза сама на лугу выберет то, что ей полезней. Кстати, эти животные, как я убедился, отдают предпочтение не травам, а кустарникам. Большую часть в их пастбищном рационе составляют молодые ветки деревьев. А в наших степях как раз обилие кустарниковой растительности.

Новосёлы довольно быстро научились добывать себе еду. А в конце прошлого года фермер приобрёл ещё 38 зааненских коз, но уже не так далеко – в частном племенном хозяйстве «Русь 1» Будённовского района Ставропольского края, о котором «Деловой крестьянин» рассказывал четыре года назад.

– Ставропольские козочки обошлись мне по той же цене, что и ленинградские, но оказались менее прихотливыми, – сравнивает Владимир Тузенко. – Во-первых, они на Ставрополье приучены к пастьбе. А во-вторых, климат в соседнем крае не сильно отличается от нашего.

На ферму «Русская козочка» я попал в важный момент: в маленьком, словно игрушечном доильном зале выполняли первые автоматические доения стада, запуская в схему «параллель» сразу по 24 головы. Сперва козочки упирались, страхась непривычной обстановки. Но затем освоились, узнав, что дойка совмещена с вкусными угощениями в кормушках.

– Лабораторные исследования до сих пор показывали, что молоко нашей козофермы соответствует высшему классу. А теперь оно будет ещё лучше, поскольку поступает не в вёдра, а по трубам направляется напрямую в танк-охладитель, – демонстрирует Владимир Иванович особенности оборудования. – То есть человеческий фактор сводится к минимуму.

Полведра в одни руки

Актуальную практически для всех молочников проблему сбыта качественного продукта Владимир Тузенко решает с помощью довольно сложной и обременительной для себя схемы. Основную часть удоя доставляет покупателям по предварительному заказу. Два дня в неделю – по вторникам и пятницам – привозит флягу в условленное место райцентра Куйбышево, куда приходят посто-

янные покупатели, и продаёт примерно по 30 литров в день. Цена в селе – самая дешёвая (80 рублей за литр).

Ещё два раза в неделю фермер возит удой за 125 километров в Ростов-на-Дону. Объёмы поставок в город – в разы больше. Первым делом, к восьми утра, Тузенко привозит молоко на рынок в Западном жилом микрорайоне областного центра, где у него торговая точка с реализатором. Там литр продаётся по 150 рублей. Но основную часть городского груза фермер развозит по домам – в соответствии со сделанными накануне телефонными заявками жителей. Цена козьего молока с доставкой на дом дешевле – 100 рублей за литр.

– Место жительства покупателя не имеет значения. Доставлю в любой район города, – подчёркивает Владимир Иванович. – Есть только обязательное условие: объём заказа из конкретного адреса должен быть не менее пяти литров. Иначе овчинка выделки не стоит.

Обычно соседи кооперируются, а затем делят полученный объём между собой. Развоз по городским адресам занимает у фермера несколько часов в день. Это довольно обременительно для предпринимателя, который помимо козьей фермы имеет ещё 400 га пашни, тоже требующей внимания. К тому же доильный гурт фермы продолжает пополняться, а значит, пополняется и валовой сбор молока. Поэтому в день моего приезда Владимир Тузенко вёл переговоры о приёме на работу менеджера по продажам продукции, который возьмёт на себя развоз удоя.

– Основные наши покупатели – родители маленьких детей и пожилые люди, – рассказывает Владимир Иванович. – Я давно знаю о целебных свойствах козьего молока. Общаясь с постоянными покупателями, узнал ещё больше. Особенно ценят этот продукт в семьях, где есть аллергики. Они рассказывают мне, что козьё молоко позволило некоторым больным отказаться от таблеток.

Плюс сыроделие

Впрочем, нынешняя схема продаж хороша лишь на первоначальном этапе раскрутки торговой марки, уверен Тузенко. Она совершенно непригодна для больших объёмов, к чему всё и идёт. После второго окота его

kozy будут давать вдвое больше молока против нынешнего. Да и само дойное стадо фермер планирует довести до 400 голов.

Решить задачу сбыта в нарастающих объёмах призвана линия фасовки, которая будет разливать молоко в литровые и полулитровые полиэтиленовые бутылки с широким горлышком, маркированные этикеткой «Русская козочка».

– Я сразу нацелился на выпуск пастеризованного молока. Оно нагревается до 65 градусов и сохраняет практически все полезные вещества, – поясняет козовод. – Такой продукт имеет короткий срок реализации – до семи суток. И это стало препятствием на переговорах с некоторыми крупными торговыми сетями: «Вот если бы хранилось несколько месяцев». Но стерилизованное молоко я выпускать не хочу: в нём мало чего хорошего остаётся.

И всё же Владимир Иванович нашёл магазины, заинтересованные в продаже его качественного продукта. После наладки фасовочной линии бутылки «Русской козочки» пойдут на прилавки.

Тем временем фермер получил заманчивые предложения от двух донских сыродельных заводов на закупку молока для производства козьего сыра. То есть у КФХ открываются два ключевых канала реализации полученного сырья.

– А в перспективе мы хотели бы и сами заняться сыроделием, – признаётся Владимир Иванович, предлагая мне отведать пробный продукт фермерской переработки. – Сыры делают из квашеного молока. Значит, у нас меньше будет болеть голова по поводу сбыта молока. Что не сумели реализовать, сможем пускать на переработку.

Козий сыр оказался вкусным и необыкновенно сытным. Начальник производства Галина Зайцева делает его по разным рецептам, с использованием всевозможных специй. Ищет свою неповторимую композицию. Но всё это пока – для себя и знакомых. А на продажу сегодня предназначено только сертифицированное молоко.

Михаил ЗАЗДРАВНЫХ

с. Русское, Куйбышевский р-н, Ростовская область

Фото автора



Надёжный запас



Доильный зал как для коров, но в миниатюре



Кубанский проект вызвал горячие споры

От корпоратива к кооперативу

Проект «Опорный фермер» объединил КФХ и ЛПХ

Живой интерес и одновременно жаркую дискуссию на заседании Клуба агрознакоков в конференц-зале ИД «Крестьянин» вызвал проект «Опорный фермер», реализуемый в Ейском районе Краснодарского края. Что объединяет малоземельного фермера и владельцев подсобных хозяйств сельского поселения? Чем они полезны друг другу? Как получали землю для своего проекта? Может ли любопытный опыт совместной работы ЛПХ и КФХ стать основой для отдельной подпрограммы поддержки села? Кубанские аграрии, презентовавшие своё детище, ответили на десятки вопросов участников встречи. Модераторами заседания были

Тимур Сазонов, специальный корреспондент газеты «Крестьянин», и Николай Гритчин, главный редактор журнала «Деловой крестьянин».

Массив в 47 га для 47 станичников

Модератор: – Мы сегодня говорим об уникальном опыте для России. Модель «Опорный фермер» – это структурная основа для возрождения российского села. Люди, живущие на земле, держат российскую территорию. Рассматриваемая модель, как мне кажется, подходит и для депрессивных территорий.

Юрий Дорошенко, глава общественной организации предпринимателей станицы Дол-

жанской «Эковита» (Ейский р-н, Краснодарский край):

– Известно, что на селе есть проблема занятости населения. Нас тоже этот вопрос волновал. В 2003 году появился закон, который нам подсказал, что надо делать. Закон о развитии ЛПХ. Он предусматривал расширение приусадебного участка до 1,5 га. На 12-15 сотках развиваться было сложно. У нас появилась идея рационального подхода к использованию этой земли: взять её в долгосрочную аренду. Мы сформулировали концепцию. Если у человека будет гектар, то потребуется выход с полученной продукцией на рынок. Но возник вопрос: как в одиночку возделывать этот гектар? Сложно, ничего не получается. Мы подумали: а что если транс-

формировать ЛПХ в специализированные хозяйства? Тогда интеграция этих хозяйств позволит получить приличный объём рыночной продукции, которую легко реализовать. В течение пяти лет работали с людьми, которые примкнули к этой идее. Фантазировали много о том, как будем работать. Люди приняли совместное пребывание в этом проекте.

Благодаря государственной поддержке нам удалось обучиться. Были различные курсы для ЛПХ, где мы смогли повысить свою квалификацию. В частности, я сам прошёл курсы по виноградарству, производству овощей в закрытом и открытом грунте. Это расширило наш кругозор. Перед получением земли мы знали, что будем делать, выбрали вектор –

многолетние растения. Почему многолетние? Потому что люди, вошедшие в проект, не хотели краткосрочной аренды, которая предоставлялась под огурцы, помидоры. Решили взять что-то по-настоящему, чтобы осесть на земле, чувствовать себя на ней хозяином.

Когда нам в 2008 году подписали договор об аренде земли на 10 лет, мы уже были готовы теоретически возделывать виноградную ниву. Знали, что нужно делать с черенками, как их кильчевать, как высаживать в школку, затем на постоянное «место жительства». У нас 47 участников, нам выделили участок 47 га. У каждого по 1 га в пахотном массиве. Этот массив единый – все участки в одном месте. Единый массив тоже был одним из условий для нашего эксперимента. При таком массиве мы создаём экономические предпосылки для привлечения более квалифицированных кадров, например фермеров, которые уже умеют работать на земле, имеют технику. Первоначально обратились к действующему фермеру с просьбой помочь нам за плату. Заключение с ним договор о том, что он будет приводить эти 47 га в порядок в соответствии с агротехническими условиями выращивания винограда. На первых порах мы были довольны и счастливы. Но затем пошли накладки. Весной бурно растут сорняки. А у фермера много работы на своих полях. Он, естественно, стал приезжать к нам по остаточному принципу. Он хороший человек, но просто не мог скорее сделать свою работу.

Так мы промучились два года. А затем снова обратились к господдержке. В 2012 году участник нашего проекта зарегистрировал КФХ, выиграл грант «Начинающий фермер», получил 1,5 млн рублей. Эти деньги использовали для покупки трактора МТЗ и навесных орудий. В результате мы получили своего опорного фермера. Это важно. Ведь в нашем эксперименте есть люди, в том числе я, которые никогда раньше не занимались земледелием.

Общий на всех только бур

Модератор: – У вас тоже гектар?

Дорошенко: – Конечно. Я первым выхожу и показываю, что и как нужно делать. Мы вообще подсматриваем друг у друга, как лучше делать. И успехи есть. На сегодня у нас отстают три-четыре участника. Нам их жалко, потому что они, как и все, платят аренду, а она не низкая – 15 тысяч рублей в год за один гектарчик. Но и они подтягиваются.

По бизнес-плану урожай на каждом участке должен составить 10 тонн. Если продать даже по минимуму – за 30 руб./кг, всё равно получается 300 тыс. рублей. Это хорошее подспорье для ЛПХ, потому что каждый станичник работает где-то ещё. Есть и пенсионеры. Когда образовалась наша группа, более 60% было в ней молодёжи в возрасте до 30 лет. За 12 лет они стали, конечно, постарше. Сегодня это материальные производители виноградной ягоды. Самое главное – люди поверили в собственные силы. Конечно, благодаря партнёрским отношениям с фермером. Мы заглохли бы, не имея такой деловой руки. Фермер знает, что нужно делать в каждый момент. О роли общественной организации, которую я представляю. На первых порах мы как физические лица пытались получить землю. Это успеха не имело. Тогда объединились в организацию, одной из задач которой стало привлечение крестьян к производству плодово-овощной продукции. Опираясь на общественную организацию, мы решали с чиновниками вопросы выделения земли и другие. Ситуация была неординарная. Закон об ЛПХ принят, а механизма его реализации нет.

Благодаря союзу с фермером у нас появились новые трудовые отношения на селе. У нас нет эксплуатационной формы ведения хозяйства. Каждый работает на своём участке. Каждый распоряжается своим урожаем. Мы не злимся друг на друга, не завидуем. Как ты поработал, так и есть. Уравниловки нет. Эту форму ведения хозяйства мы назвали корпоративом.

Ещё одна особенность: у нас нет общих средств производства. Это яблоко раздора в любом коллективе. У нас общий только бур «Штиль», которым мы пользуемся с 2009 года. Им мы сделали более 100 тыс. лунок. Правда, сначала тоже были споры: «Почему он бурит, а не я?» Но сроки позволяли обходиться одним буром. А в целом общие средства производства только мешают. Появляются трения. Поэтому у нас нет общего трактора. С опорным фермером у нас тоже договорные условия. Он работает по нашему графику, в соответствии с технологической картой.

Думаю, что этот способ хозяйствования применим не только на винограднике. Можно объединить людей по такому принципу даже для выращивания КРС, когда у человека пять стойл с пятью коровами в коровнике на 1 тыс. голов. И каждый распоряжается своими пятью коровами. На весь коровник – один специалист-зоотехник.

Недавно принято решение пра-

вительством страны о признании вина продуктом сельского хозяйства. Это нас очень обрадовало, потому что мы не только выращиваем ягоду, но и пытаемся стать на путь виноделия. Государство разрешает сегодня это делать совершенно открыто.

Вячеслав Легкодух, председатель АККОР Ейского района (Краснодарский край): – Уже появились последователи проекта «Опорный фермер». В Должанской сначала объединились ЛПХ, а затем обратились за поддержкой к фермеру. А в станице Копанской получилось наоборот: фермер, желающий поддерживать овощное направление, объединил вокруг себя по примеру Дорошенко сперва четырёх, а затем больше ЛПХ по выращиванию овощей. Затем был сделан следующий шаг: создан снабженческо-сбытовой кооператив, в который вошли и фермер, и ЛПХ. Это позволяет полномасштабно использовать наше законодательство, участвуя в программе госзакупок, опираясь на статус юридической организации для выхода на рынок.

Без забора и без ссор

Модератор: – Как всё-таки вам удалось получить землю?

Дорошенко: – Земля – это основа основ. Мы это понимали. Первоначально, когда приходили в сельхозуправление, нам показывали положение о торгах, поскольку механизм поддержки ЛПХ не прописан. Я спрашивал: «А в чём же в таком случае заключается господдержка?» Они развели руки. Тогда мы разработали концепцию, и я познакомил с ней куратора сельского хозяйства из представительства президента в ЮФО. Я объяснил, что по старым инструкциям нам очень тяжело будет стартовать. Землю придётся межевать каждому и т. д. А межевание очень дорогое, около 10 тыс. рублей за участок, люди сразу же откажутся. Ведь у нас есть малообеспеченные, многодетные семьи в проекте. Бумага из представительства президента пошла по кругу и вернулась в администрацию Ейского района. И здесь мы уже начали деловой разговор: где можно смягчить, не нарушая закона. В результате возникло взаимопонимание. За что мы благодарны людям, которые тогда были у власти. Они помогли нам и промежевать землю за государственные средства. То есть наши люди ничего не вложили, кроме покупки черенков, но и эта покупка была просубсидирована затем на 50%.

Модератор: – Это земля поселения?

Дорошенко: – Да. Нам очень удачно выделили под ЛПХ эти 47 га – на окраине станицы Должанской. В законе прямо написано, что под ЛПХ могут выделяться и земли поселений. При этом каждому участку присвоен почтовый адрес. После этого мы стали строить далеко идущие планы.

Модератор: – Тяжбы с предыдущим арендатором этой земли не было?

Легкодух: – Прежде этот массив арендовало крупное сельхозпредприятие. Там понимали необходимость этого проекта. Поэтому вопросов, тем более судебных тяжб, не возникло.

Пётр Смородин, председатель комитета по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса Торгово-промышленной палаты Ростовской области: – Как добиваются собственники к своим участкам внутри массива? Там есть технологические проходы, проезды?

Дорошенко: – Я предусмотрел такой вопрос. Он очень хороший (*достаёт из портфеля карту земельного массива*). Мы несколько лет думали, как это сделать. На виноградных плантациях всегда проектируется технический проезд. Наш массив, обратите внимание, поделён на кубики. К любому участку проезд абсолютно свободный.

Смородин: – Квадратик на карте равен гектару?

Дорошенко: – Нет, в нём 60 соток. Остальные 40 соток пойдут на развитие нашего хозяйства. Мы ведь стремились получить не только виноградную плантацию. Мы хотим, чтобы люди осели на этом участке. Хотим, чтобы в перспективе тут у нас получилась маленькая новая деревня. Мы друг другу не мешаем. Более того, лозунг нашего корпоратива: «Без межи и без забора будем жить с тобой без ссоры. Виноградник разобьём и безбедно заживём». За пять лет мы фантазировали разное. Чеснок там сажали, капусту. Севоборот делали, превращая землю в общую: в этот год у меня помидоры, на следующий – огурцы и т. д. Когда выбрали виноград, то всё стало на свои места. Когда приходили аксакалы посмотреть, что мы там делаем, все они говорили: «Ничего не будэ, погорить». Никто из них не видел до этого капельного полива. Мы работаем в содружестве с наукой. Учёные на курсах поддерживали наше стремление выращивать виноград в северной зоне Краснодарского края, где раньше эту ягоду не возделывали. Они порекомендовали нам столовый сорт Августин, назвали его достоинством. За пять лет

у нас были и поздние заморозки, и морозы зимой до 27 градусов, и сильные ветры – лоза выжила. Теперь у нас есть свой посадочный материал, адаптированный к нашим условиям, для возможного расширения плантаций. Теперь мы уже принимаем экскурсии на наших плантациях, предлагаем отведать нашу продукцию.

Для тех, кто умеет выращивать, но не умеет продавать

Смородин: – У вас один сорт?

Дорошенко: – Да. И это принципиально.

Смородин: – Не хочу быть продавцом, но предполагаю, даже уверен, что через пару лет вы будете убирать 350-400 тонн винограда. Куда вы будете его девать? Чтобы продавать по оптимальным ценам, понадобится склад с микроклиматом для продления сроков реализации.

Дорошенко: – Вы идёте по старой проторенной дорожке. Мы идём по новой дорожке.

Сергей Рудых, фермер (Ейский р-н, Краснодарский край): – Моё хозяйство начиналось с 15 га в 2009 году. Сейчас у нас 400 га пахотных земель, полный набор новейшей техники с кондиционерами. В последние три года занимаем лидирующие места в районе по производству зернобобовых. В прошлом году заняли первое место среди всех хозяйств района – получил 68 ц/га. Я вырос в станице Копанской Ейского района. Увидел, что станица пустеет. Население стремительно уменьшается, люди уезжают. А что будет дальше? Я тоже участник проекта «Эковита». Переял всё лучшее, добавил молодой крови. Мы тоже соз-

дали условия для работы людей. Проект создан под эгидой районной АККОР. Я исполнительный директор, а возглавляет кооператив Вячеслав Легкодух. Финансировался проект доходами моего хозяйства.

Благодаря ассоциации мы закупили семенной материал, организовали сообщество производителей. Дали людям попробовать себя в деле. Средства для покупки семян были мои, техника – тоже. По винограду мы тоже взяли сорт Августин. А кроме того, взяли овощное направление и картофелеводство. То есть это короткие деньги.

Наш кооператив работает всего шесть месяцев. Создан он для организации сбыта. 99% населения России не способно продавать, при этом 89% способно выращивать всё что угодно. Такова русская ментальность. Кооператив призван выйти на поставщиков, чтобы люди не проигрывали в цене.

При этом у наших людей нет обязанности продать всё через кооператив. Он выступает оператором. Человек может продать мешок картошки на рынке. Для этого он должен вернуть стоимость посадочного материала. Цены посадочного материала у нас ниже рыночных. Мы предоставляем семена в рассрочку. Под урожай можно взять не только семена, но и химию, получить услуги опорного фермера.

В этом году мы заложили плантации картофеля, лука, моркови, кинзы, петрушки, укропа. И виноград помещён в школу, будет высаживаться в октябре. Всё переведено на капельный полив – 54 км ленты растянуто.

Модератор: – Какова площадь?

Рудых: – Сейчас, с использованием моих земель, 8 га. Из них 3 га картофеля. По 1 га лука, моркови. Люди не готовы брать кредит. Поэтому в роли оператора

и технического обеспечения выступило моё хозяйство. Затраты заметные. Пробурить скважину с оборудованием, например, стоит около 200 тыс. рублей. ЛПХ не пойдёт на такие затраты. Мы предоставляем воду из скважины, капельный полив. А человек с урожая отдаёт эти деньги. Кооператив предоставляет каждому станичнику отдельный участок земли. Кооператив обеспечивает качественное агрономическое, финансовое, техническое сопровождение, а также продажи урожая тех участников проекта, которые заинтересованы в этом. Овощехранилище сегодня – наша главная цель. Когда человек сможет привезти в хранилище 10 мешков, а затем зимой продать, это будет прорыв. Но хорошее хранилище стоит до 80 млн рублей. Даже моему хозяйству это не по карману. Поэтому рассчитываем на господдержку. Мы используем только передовые технологии и видим отдачу. Первый молодой картофель был у нас 1 июня при урожайности 14 тонн/га. Мелочи не было вообще. Всё были первым покупателям. А ведь мы собирались вывозить урожай в Ростов, Краснодар, Москву. Местные разгребли с поля. Укроп стоит сейчас проданный. Люди почувствовали вкус. И уже просят: пожалуйста, возьмите нас на следующий год.

Прибыль с га пшеницы 15 тыс., с га укропа – 1 млн

Легкодух: – Специфика Должанской, Ейска – это курортные территории. Наш рынок овощной, плодовой, ягодной продукции настолько пуст, что говорить о проблеме реализации нет смысла. В этом году мы это особенно почувствовали.

Рудых: – Самый важный вопрос – это рабочие места. Участники проекта сами работали на предоставленных участках и привлекали людей дополнительно. От 50 до 60 человек работало на земле ежедневно. Задача в этом году была – произвести разведку рынка и освоить технологии возделывания различных культур. Много учимся, общаемся с учёными. Семена покупаем в авторитетных фирмах, дражируем.

Модератор: – А сколько людей, сколько участков?

Рудых: – Такой же вопрос мне задал чиновник администрации: а сколько вам надо земли? Я ответил, что готов всю свою землю предоставить. И финансово не проиграю. На 1 га зерна при хорошем урожае, хорошем сбыте и низкой себестоимости мы получаем около 15 тыс. рублей с 1 га при урожайности свыше 60 ц/га. Это чистая прибыль. С 1 га укропа, используя проект «Опорный фермер», прибыль получили 1 100 тыс. рублей. Вот такая разница.

Легкодух: – В станице Копанской, где проживает Сергей, работает подразделение холдинга «Покровский». У него 15 тыс. га. Обрабатывают порядка 350 человек. А в нашем проекте, как мы подсчитали, при выходе на запланированный масштаб создаётся 120 рабочих мест на 25 га. Причём люди будут получать не 15-20 тыс., как в больших хозяйствах, а доход, соразмерный озвученному Юрием Викторовичем. То есть заметно больше. Но когда мы говорим с чиновниками о самозанятости населения, возрождению репутации богатой Кубани, то слышим от них странные речи. Вот мы попросили 24 га, которые находятся в аренде у холдинга. Нам отвечают: если заберём эту землю у холдинга, он грозит вывезти животноводство из Ейского района. У них около 1,5 тыс. голов скота. А у нас будут 100-120 полноценных рабочих мест. Это даже не рабочие места. Это 100-120 самостоятельно работающих людей.

Дорошенко: – Хорошо было бы государству поддерживать именно тех фермеров, которые участвуют в трудообразующем процессе.

Модератор: – Сколько всё же земли сейчас под этим проектом? Вся она ваша?

Рудых: – Когда мы вступили в краевую программу развития виноградарства, нам предоставили участок 10 га. А овощное направление развивается пока на моей земле. Надеемся, что государство выделит угодья под этот проект.

Модератор: – А в чём ваша фи-



Вячеслав Легкодух (крайний слева) стремится растиражировать проект

нансовая выгода?

Легкодух: – Суть проекта заключается в привлечении мало-земельным фермером дополнительных возможностей заработка. С 35-50 га он не может получить нормальный доход. За счёт услуг ЛПХ он увеличивает доходность свою.

Рудых: – Пока цели заработать у меня нет. Когда будет создана база – овощехранилище, тогда можно зарабатывать.

Дорошенко: – Идея проекта – активизация малоземельных фермеров для повышения рентабельности их хозяйств и повышения их социальной роли среди селян, а также привлечения ЛПХ к производительной деятельности на земле с целью увеличения их занятости.

Модератор: – У вас тоже свой овощной гектар?

Рудых: – Конечно. Я же должен сам всю технологию прощупать.



Сергей Рудых (крайний справа) сумел получить 1 млн с 1 га

Маржу перекупщика – производителям

Модератор: – Какова перспектива для опорного фермера? Раздать всю землю и зарабатывать на услугах вы же не захотите?

Рудых: – Задача, чтобы человек почувствовал вкус самостоятельной работы, превратился в собственника, предпринимателя. И с ним затем создавать совместный бизнес. Бизнес на руинах создать невозможно. Я не могу сейчас требовать рыночные расценки за свои услуги с владельца ЛПХ. При таком раскладе все они через год бросят это дело. Скажут: мне невыгодно. Люди должны понять выгоду, тогда и я буду понимать свою выгоду. Свой будущий заработок основной мы видим на овощехранении, перепродаже урожая крупными партиями. И люди тогда получают дополнительный интерес.

Модератор: – Кооператив будет зарабатывать?

Легкодух: – Естественно. Сейчас, как уже сказано, идёт отработка технологии. С верхнего полива мы перешли на капельный. Картофель научились выкапывать совершенно чистый – не надо даже мыть, если заранее прекращаем полив. Далее – строительство хранилища на 3 тыс. тонн хранения. Мы сейчас вошли в кооператив второго уровня, получили поддержку в виде гарантии для получения кредита в 3 млн. Начнём строить. Мы в этот снабженческо-сбытовой кооператив подтягиваем не только ЛПХ, но и другие фермерские хозяйства. В этом году нам пришлось продавать, к сожалению, с колёс. А в будущем будем не с колёс, не с поля, а с хранения. Наша цель – её пред-

ложил Сергей – накормить свой садик, свою школу качественной продукцией.

Модератор: – А конкурс?

Рудых: – Прямые договоры на мелкие партии можно заключать вне конкурса.

Легкодух: – Фермеру с одним-двумя наименованиями продукции, скажем помидором и огурцом, выходить на конкурс неинтересно. Он не сможет выполнять регулярные заявки. Кооператив чем интересен мелким производителям? Он должен стать перекупщиком, при котором они будут сами участниками. И дивиденды, которые получает перекупщик, можно оставить в руках производителей. А дивиденды эти порой зашкаливают. У меня был пример, когда я продавал пшеницу по 2,50, а в порту она была по 4,70.

Мы хотим аккумулировать произведённое во всём районе. И это, в свою очередь, будет стимулировать расширение производства у фермеров. У нас есть фермеры-овощеводы, бахчеводы. Но они боятся выходить на большие объёмы. 10 га арбузов, попробуй их реализуй. Надо использовать механизмы кооперации в реализации своей продукции.

Модератор: – Ваш кооператив получал грант?

Легкодух: – Мы сейчас лоббируем идею поддержки проекта «Опорный фермер» по аналогии с «Начинающим фермером». В чём отличие опорного фермера? Он не начинающий. Помощь ему позволяет снизить стоимость предоставляемых услуг. Потому что он не закладывает в услуги кредит на этот трактор, на

эту фрезу. У Сергея Рудых почему стоимость услуг низкая? Потому что картофелекопалка сделана своими руками, картофелесажалка – своими руками. Сеялку взяли в аренду – сам восстановил. Поэтому вышли на Заксобрание края, на минсельхоз Кубани с просьбой определиться с помощью.

Тем временем Кубанский ИКЦ организует со дня на день на базе Юрия Дорошенко обучающий семинар для заинтересованных лиц всего края. Я являюсь членом аграрного совета при губернаторе. И говорю: 20 млн для бюджета края – не деньги. Но если даже мы 10 человек поддержим этими грантами, то уже хорошо. Потому что каждый из них привлечёт ещё по 20-30 человек.

Грант – на платежи по лизингу

Дорошенко: – Если 20 начинающих фермеров появилось, мы не поднимем село. А вокруг опорного фермера ещё 20-30, а они, в свою очередь, ещё рабочую силу привлекут. Вот какой охват получается.

Сморodin: – Формы поддержки есть разные. Не нравится «Начинающий фермер» – пожалуйста, воспользуйтесь грантом «Семейная ферма» – 10 млн. Не нравится «Семейная ферма» – пожалуйста, «Сельский кооператив» – 25 млн., а по федеральному закону даже до 75 млн.

Татьяна Снитко, начальник управления развития малых форм хозяйствования минсельхозпрода Ростовской области: – В чём же суть «Опорного фермера»? У нас в министер-

стве лежит предложение о похожем проекте. Вот вы говорите, что нужно 20 млн, чтобы раздать по 2 млн. На что?

Легкодух: – Суть опорного фермера в том, что он не является работодателем, а является опорой для 20-50 ЛПХ, готовых самостоятельно заниматься производством. Посредством оказания им агрономической, технической помощи в выращивании их продукции. Чтобы посеять морковь, лук, петрушку, нужна сеялка, которая стоит 1,5 млн рублей. Чтобы нормально подготовить почву, нужна фреза, которая стоит 600-700 тыс. Каждому крестьянину это не под силу. А опорный фермер может оказать эти услуги, параллельно занимаясь тоже этим вектором, как Сергей Рудых.

Сморodin: – Получается, что фермер вместо обработки своей земли поедет в ЛПХ?

Рудых: – В нашем хозяйстве этого не происходит.

Сморodin: – Но в начале нашего разговора мы услышали, что именно так и было.

Рудых: – У нас этого нет, потому что создана отдельная бригада – именно для поддержки малых форм.

Снитко: – То есть вы всё равно создаёте дополнительные рабочие места. Вы работодатель.

Сморodin: – И создаёте ещё и кооператив, который может эти функции нести – оказывать услуги.

Снитко: – Для таких целей создаётся обслуживающий кооператив. Мы сейчас говорим о государственной поддержке. Она нужна, важна. Но мы должны по-

нимать, что эти деньги, большие и маленькие, деньги налогоплательщиков. И они должны расходоваться эффективно. Как это юридически должно быть оформлено в программных документах? По сути «Опорный фермер» – это прототип того же кооператива.

Сморodin: – Это просто кооператив.

Снитко: – Кооператив, который объединяет людей, помогает складчину что-то купить, помогает каждому выращивать и сбывать продукцию. И у меня вопрос: почему мы идём не путём создания полноценных кооперативов, а пытаемся подменить кооперативы?

Рудых: – Мы и создали кооператив. И государственную землю просим выделить для кооператива. Не для фермера.

Сморodin: – Мы это уже прошли. У нас есть кооперативы, которые вырабатывают до 8 тыс. тонн овощей.

Дорошенко: – А сколько людей там задействовано?

Сморodin: – Если брать по овощам, то каждый дом в Семикаракорах имеет свои теплицы. И с этих теплиц часть идёт на рынок, а что не успели продать, идёт в кооператив. Кооператив отсортировал, ликвидное продал свежим, а неликвидное засолил.

Дорошенко: – На какой площади работают владельцы теплиц? У них 10-15 соток?

Сморodin: – Почему? В селе 35-50 соток. Хочу сказать по технике. Действительно, сложно купить сеялку за 1,5 млн. Что мы сделали? Месяц назад создан сельский обслуживающий снабженческо-сбытовой кооператив «Павловский». Его создала группа заинтересованных лиц. Один зарегистрировал МТС, другой – переработку молока, третий готовится зарегистрировать переработку мяса. И все вместе в кооперативе делаем складские помещения. Потому что через нашу программу поддержки, а она базируется на федеральной, можно взять 25 млн. Программа эта позволяет тратить эти 25 млн не на прямую покупку, а на оплату первого платежа по лизингу. Тогда получается мультипликативный эффект до 120 млн. Таким образом кооператив покупает технику, склады, оборудование и потом передаёт это на обслуживание своим же членам – кто на чём специализировался. Определяя личные интересы и создавая условия для того, чтобы личный интерес был больше востребован, реализация через кооператив решается легко и просто.



Юрий Дорошенко (второй слева) увлék идеей 47 станичников

1,5 млн и занимайся бизнесом

Сморodin: – О вашем варианте коллективного использования земли. И это направление сегодня есть. Ежегодно издаётся приказ Минэкономки России, который регламентирует правила организации индустриальных парков. А там отражено, что индустриальный парк, занятый направлениями сельского хозяйства, может называться аграрным. Так вот, ваш вариант (*обращаясь к Дорошенко*) – это образец индустриального парка с единой территорией, который должен быть огорожен по периметру. Туда заходят резиденты. И каждый резидент берёт какой-то участок земли для организации собственного бизнеса. Но есть управляющая компания, которая берёт на себя всё то, что каждому элпэхашнику или начинающему фермеру делать сложно, а иногда даже невозможно. А именно: начиная от анализа проекта и подтягивания всех действующих программ – федеральных, региональных, муниципальных – и заканчивая оказанием услуг. По программе индустриальных парков федерация готова для организации коллективных технологий и технологических процессов выделять 200 млн на каждый индустриальный парк при софинансировании 80 на 20. То есть региону нужно вложить совсем чуть-чуть. Это всё меры господдержки. Для того, например, чтобы кооператив смог получить 25 млн, нужно создать всего навсего 12 рабочих мест.

Рудых: – Это федеральная программа?

Снитко: – Наша областная программа действовала с 2010 года. А федеральная стала работать с 2015 года. Постановление № 623.

Я хочу высказаться с точки зре-

ния наведения порядка. Когда мы говорим о несчастном ЛПХ, которому некуда девать тонны и десятки тонн продукции, давайте обратимся к закону. Что такое ЛПХ? Это производство для собственных нужд.

Мы же сейчас говорим о программе «Опорный фермер», имея в виду не подсобные хозяйства, а мини-бизнес. То есть люди осознанно занимаются бизнесом. Мы, с одной стороны, беремся с серыми зарплатами, печёмся о наполнении бюджета. Наполнение бюджета – это хорошие дороги в сёлах, свет на улицах, оборудованные школьные места и т. д. А с другой стороны – призываем: ЛПХ, не платите налоги, вот вам все условия для бизнеса.

Давайте уходите от таких двойных стандартов. У нас есть материалы заседания комиссии по мониторингу рынка труда. И там есть предложение создать механизмы по совершенствованию института ЛПХ. То есть речь идёт о том, что если мы с вами хотим цивилизованного бизнеса, а это и зарплаты нормальные, и сбыт прозрачный, и продукция на столах, то бизнес ЛПХ должен быть в рамках закона. Хочешь заниматься бизнесом – есть программа «Начинающий фермер», бери 1,5 млн и занимайся. Ваша идея «Опорный фермер» – великолепная, нужная. Но вы скажете: то «Опорный фермер», то обслуживающий кооператив.

Легкодуш: – В Должанской у нас «Опорный фермер». В Копанской мы пошли немножко дальше: создали кооператив, куда вошли опорный фермер и ЛПХ. Кооператив создан для цивилизованной продажи своей продукции. А начинающих фермеров мало. Пусть 20 человек получат грант.

Снитко: – По программе «Начинающий фермер» сокращения бюджета нет. И если у регио-

на есть дополнительная потребность, федерация готова эту дополнительную потребность удовлетворить. И общественным организациям, в том числе АККОР, может быть, не стоит усложнять ЛПХ, примкнувшие к опорному фермеру или кооперативу, а нацелить на программу «Начинающий фермер». И затем вы обращаетесь к аграрному руководству региона с предложением: нам надо не 20 грантов, а 120.

С апреля по сентябрь без плановых проверок

Легкодуш: – Согласен. У меня в моей станции Ясенской Ейского района есть примеры, когда владелец ЛПХ на десяти сотках организовал выращивание 673 голов свиней. И говорит: «Я – ЛПХ. Я истинный борец за продовольственную безопасность». Поддерживаю ведение бизнеса цивилизованными способами. Если выращиваешь пять курочек, а способен скушать три, то будь добр как-то организуйся. Но когда начинаешь говорить с владельцем крупного ЛПХ на эту тему, он отвечает вопросом: «А оно мне надо?» В пенсионный 58 тыс. заплати. На свиньях ещё оборот есть. А у Юрия Дорошенко первый урожай только через пять лет. И все пять лет надо платить в Пенсионный фонд. А кроме того, Россельхознадзор, Роспотребнадзор, пожарные, прокуратура и пошло, пошло – не хватает пальцев. Благо, с 2016 года обещают мораторий на проверки. Наша АККОР добилась хотя бы на региональном уровне, чтобы ограничить число проверок сельхозпроизводителей на время уборки и сева. В нашем крае с апреля по сентябрь плановых проверок фермеров сейчас нет. Хотя это минимум того, что мы просили.

Тут важен и положительный пример в СМИ. Смотрите: ведь можно реально зарабатывать по 1 млн с 1 га.

Сморodin: – И при этом в первые два года не платить ни копейки налога на прибыль.

Легкодух: – Я как депутат района попал на сессию одного из сельских поселений. И когда сказал, что по программе службы занятости выделяют 116 тыс. для начала своего бизнеса, депутаты поселения не поверили: «А что это за кредит? Его просто так дадут?» Вот такая осведомлённость.

Сморodin: – Я услышал, что работают на овощной плантации семьями, с детьми. Если включить действующие программы, то через Центр занятости можно каждому этому мальчику получить 800 рублей зарплаты дополнительно.

На сегодня действующих нормативных актов, программ поддержки вполне достаточно. Их нужно должным образом использовать.

Только что внесли изменения в положение о гарантийном фонде. И сегодня, имея только 30% собственного обеспечения, что особенно важно для фермеров, можно получать кредиты под гарантии областного гарантийного фонда, который закрывает 70%. Когда обращаются в аккредитованные банки за кредитом с участием гарантийного фонда, банк сразу же снижает процентную ставку. У них высокие ставки, потому что высокие риски. Когда включается гарантийный фонд, риски банка приходят к нулю. Называть можно как угодно: опорный фермер, МТС, но делать это в рамках кооператива, в котором каждый член кооператива может реально влиять на формирование цены. А цена, в свою очередь, влияет на ликвидность. Вы планируете зарабатывать деньги в кооперативе, а затем делить прибыль. А нужды в этом нет. Нет нужды накапливать в кооперативе средства, требующие распределения. Зачем члену кооператива ставить низкую цену и затем ждать дополнительный доход? Он сразу формирует такую цену, за которую кооператив сможет продать продукцию, и не более того. Кооператив, в свою очередь, формирует приращенную цену в необходимых объёмах для компенсации всех своих затрат по переработке или продаже. При этом членами кооператива должны быть 10 сельхозпроизводителей. И 70% продукции должно быть сельскохозяйственной. То есть в нашу программу заложена возможность включения в состав кооператива узкоспециализированных организаций как юрищ, которые будут оказывать членам

кооператива услуги. Обслуживающий кооператив может быть многофункциональным. В нашем варианте именно так: сельскохозяйственный потребительский снабженческо-сбытовой обслуживающий кооператив. Мы зонтик открыли сразу над всеми направлениями, по которым будем работать.

Дорошенко: – Мы бы стали ИП, если бы нам дали развиваться. Но ИП должен платить налоги. Каждый из нас, напомню, платит ежегодно по 15 тыс. за аренду земли. А урожай через пять лет.

«Нам господдержка не нужна»

Снитко: – А как вы относитесь к тому, чтобы давать патент ЛПХ?

Легкодух: – Согласен.

Сморodin: – В их случае надо делать так: каждого третьего регистрировать как КФХ, а три человека будут устраиваться к нему на работу.

Дорошенко: – Мы останемся свободными ЛПХ. Будем производить продукцию, продавать её, обогащаться и улучшать качество жизни. Закон это предусматривает.

Сморodin: – Есть закон о незаконной предпринимательской деятельности, он предполагает ответственность. По нему конфискация предусмотрена.

Легкодух: – Но этот закон противоречит закону об ЛПХ.

Снитко: – У вас земельный участок выделен для каких целей?

Дорошенко: – Под ЛПХ.

Снитко: – На кого он оформлен?

Дорошенко: – На того, кто его

арендует. Всего 47 участков. Мы их назвали Новой Деревней.

Модератор: – Кооператив будете создавать?

Дорошенко: – Когда мы начнём получать большой объём продукции, планируем создать бытовой потребительский кооператив. Это когда не сможем сами съесть или продать в свежем и переработанном виде. Мы сможем создавать магазины свои. Но пока это перспектива. А чтобы производить первичную продукцию, не надо быть кооператором. Зачем нам эта бюрократическая надстройка?

Сморodin: – Чтобы получать государственную поддержку.

Дорошенко: – Нам она не нужна. Мы сами работаем и зарабатываем.

Модератор: – Аренда земли заканчивается у вас в 2018 году. Что потом?

Дорошенко: – У нас в прошлом году был конкурс на лучший инвестиционный проект по агротуризму. Мы подготовили проект Новой Деревни, где будут проводиться агротуристические мероприятия. Мы там планируем ещё и теплицы построить. Прибыль с теплиц и виноградников хотим пустить на создание агротуристического комплекса. Будет построено индивидуальное жильё и апартаменты для агротуристов. У каждого дома будет три-четыре номера. Хозяин будет принимать гостей. У нас же курортная зона.

Модератор: – Так что же будете делать с землёй?

Дорошенко: – У нас в договоре записано, что за три месяца до окончания срока аренды

арендатор может подать прошение о продлении аренды. Я спрашиваю: а мы можем сделать это сейчас, чтобы не зависнуть? Мне отвечают: ничего не поделаешь, так записано. Поэтому сейчас ведём переговоры на всех уровнях, чтобы нам дали возможность продолжить этот проект.

Сморodin: – Подскажу, каким путём можно идти. Вы собираетесь там вести капитальное строительство. Как только появится объект капитального строительства, зарегистрированный в Минюсте, вы по закону о земле выкупаете этот участок и прилегающую к нему территорию.

Дорошенко: – Мы это знаем. Но по кадастровой стоимости один участок размером 1 га стоит 5 млн 47 тыс. рублей.

Сморodin: – Когда происходит приватизация таких участков, то сегодня это 0,15% от кадастровой стоимости.

Дорошенко: – Это хорошо.

Преодолевая инфантильность

Рудых: – Хочу вернуться к ЛПХ. Тем из них, что со мной сейчас работают, никому не докажешь, что надо пойти и зарегистрироваться как ИП. Они готовы платить налоги. Но не готовы брать на себя никакую правовую ответственность.

Юрий Панченко, глава КФХ (Родионово-Несветайский р-н, Ростовская область): – Владелец ЛПХ готов пойти в налоговую и подать декларацию?

Рудых: – Сам – нет. Говорит: зачем мне это надо?



Пётр Смородин (крайний справа) создаёт индустриальный агропарк

Панченко: – Дьявол в деталях. Тут сказали о дорогах. Я тоже хочу, чтобы были хорошие дороги в селе, где работаю. И все жители хотят. Там есть щебёночный карьер. В прошлом году сделали дорогу. Но в этом – уже ямы до метра. И все разводят руками: не можем ничего сделать. Таких мелочей можно найти массу. Они убивают любую идею.

Легкодух: – А где наше государство? Кто как не оно должно регулировать эти вопросы?

Панченко: – Я об этом и говорю. Вот потому-то люди не хотят идти и платить 13%.

Легкодух: – Когда глава района или глава поселения отстаивает своё решение, то называет себя представителем власти и даже в итоге представителем президента. Но когда местный житель идёт к нему с просьбой выделить земельный участок под помидоры, огурцы, глава ссылается на законы, которые мешают выделить эту землю. Но ты же представитель того человека, который по телевизору мне всё это обещает! Вот это минус для авторитета местной власти.

Сморodin: – Нас здесь трое представителей общественных организаций. Здесь сказали: надо просить государство. Да, можно. А можно заниматься нор-

мальной нормотворческой деятельностью. Вот реальный пример. Когда мы в 2011 году начали формировать аграрный индустриальный парк, нормативные акты наших муниципалитетов не предусматривали предоставление земли в аренду больше чем на три года. Потратили почти год. Внесли изменения. И сегодня нормативный акт разрешает предоставлять землю в аренду на срок до 15 лет.

Другой пример. По действующим нормативам один квадратный метр земли ниже чем 10 рублей арендной платы не было. Внесли изменения. И сегодня наш индустриальный парк получил землю в аренду на 15 лет с арендной стоимостью 128 рублей в год за весь участок площадью 12 га. Третий. Было сложно формировать индустриальные парки, потому что не было федерального закона. Его и сегодня ещё нет. Мы от общественной организации инициировали, разработали и через Законодательное собрание провели областной закон об индустриальных парках. Он позволяет активно привлекать резидентов.

Инфантильность – самое плохое, что есть в предпринимательском сообществе. Предприниматель живёт в своём натуральном

хозяйстве и считает, что больше ему ничего не надо. Хотя он просто теряет те деньги, которые мог бы иметь, если бы предпринимал активные действия.

Дорошенко: – Я считаю, что «Опорный фермер» ближе к МТС, чем к кооперативу. Мы его назвали СПАС – специализированный агросервис. Он специализируется на обработке одной культуры. А если фермер зарабатывает ещё где-то, это его дело, он свободное лицо. У нас он делает то, что нам нужно. Он не сбывает нашу продукцию. Почему мы взяли монокультуру? Потому что единая технология. Опорный фермер вырос из того, что мы сделали. Теперь уже опорный фермер может заменить общественную организацию.

Снитко: – Сегодня опыт «Опорного фермера» базируется не на законах экономики, предпринимательства, а на личности человека, который этот проект курирует. Системных основ для программы «Опорный фермер» я сегодня не увидела. Идея связана с инициативой определённой группы людей. Мысль заслуживает право на жизнь, а вы заслуживаете медали за то, что это пробиваете. Но с точки зрения оформ-

ления её в какую-то программу, сужу исходя из своего достаточно большого опыта работы в органах госвласти, перспективы туманны.

Мы с вами, общественными организациями, должны в рамках действующего закона выстроить схему. Если нормативные акты в чём-то не стыкуются, давайте выйдем с законодательной инициативой, как их состыковать. И вас на руках носить будут. Сегодня нехватка инициативы. Схема может быть такая: каждый, кто хочет начать бизнес, берёт патент и смотрит, готов ли он для этого бизнеса. И работать на облёженных условиях. На втором этапе он уже становится начинающим предпринимателем или фермером. Берёт грант и начинает платить налоги. И третий этап: он становится полноценным бизнесменом.

Фото Владимира Карпова

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

Время на www.agrobook.ru
– время с пользой!

AGROBOOK
(863) 282-83-08 info@agrobook.ru

Инструкция по решению ваших проблем

www.agrobook.ru

Характеристики:	
Мощность, кВт (л.с.)	59 (80)
число цилиндров	4
Рабочий объём цилиндров, л.	4,75
Частота вращения, об/мин.	2200
Расход топлива, г/кВт·ч (г/л.с.·ч)	234 (85)

Характеристики:	
Мощность, кВт (л.с.)	250 (335)
число цилиндров	6
Рабочий объём цилиндров, л.	10,8
Частота вращения, об/мин	2300
Расход топлива, г/кВт·ч (г/л.с.·ч)	234 (85)

Строительство:

- 20 кубов леса
- 2 тонны арматуры
- 50 тысяч кирпичей
- 20 кубов бетона

Удобрения:

NH ₄ NO ₃	294 кг/га	Ca(H ₂ PO ₄) ₂	350 кг/га	K ₂ SO ₄	334 кг/га
---------------------------------	-----------	--	-----------	--------------------------------	-----------

Количество животных:

- коров 100 шт
- свиней 100 шт
- курей 100 шт
- курей ... 100 шт



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

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

ТЕКУЩИЙ И КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ТРАКТОРОВ БЮЛЕРИ КОМБАЙНОВ АКРОС, ДВИГАТЕЛЕЙ CUMMINS

РЕМОНТ СТАРТЕРОВ ГЕНЕРАТОРОВ ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

РЕМОНТ, УСТАНОВКА И ОБСЛУЖИВАНИЕ АВТОРЕФРИЖЕРАТОРОВ И ПРОМЫШЛЕННОГО ХОЛОДИЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

*Работы могут выполняться
по месту нахождения заказчика.*



ООО ТД «ДОНАВТОХОЛОД»

Центральный офис:

Ростовская обл., г. Зерноград
тел./факс: 8 (86359) 4-15-21
тел.: 8 (928) 214-40-81
donavtoholod@selma-rnd.com

Обособленные подразделения:

Воронежская обл., г. Павловск,
тел.: 8 (47362) 31-5-56, 8 (928) 757-62-02
Ставропольский кр., г. Новопавловск,
тел.: 8 (905) 410-25-84

Технология подкормок начинается с обработки семян

Не секрет, что дробное и локальное внесение удобрений даёт больший эффект, чем их единовременное применение. Этому учит и агрохимия, и рыночная экономика, требующая получить максимальную отдачу в рамках ограниченного бюджета. Но всегда возникает противоречие: чем локальнее и эффективнее внесение удобрений, тем меньше их количество можно дать, не повредив культуре. Чтобы найти компромисс, современная агрохимия даёт несколько различных инструментов.

Один из таких инструментов – это «подкормка – обработка семян удобрениями», такими как МЕГАМИКС. В случае его применения процесс перехода питания проростка от запасов семени на корневое наступает намного быстрее. В составе МЕГАМИКС содержится NPK, количество которого достаточно для первых 2-3 недель начального развития культуры. Удобрение уже находится непосредственно в зоне питания проростка. Это важно, пока корни не достигнут удобрений, внесённых при посеве. Кроме того, МЕГАМИКС – это препарат, богатый микроэлементами как по ассортименту, так и по их количеству. Дозировка МЕГАМИКС составляет 2 литра на тонну. Такая дозировка безопасна для семени и богата элементами, которые достаточны для потребле-

ния их и растением, и микрофлорой, не вызывая между собой конкуренцию за их потребление.

Обработка семян даёт ряд преимуществ для посева в целом. Повышаются полевая всхожесть и энергия прорастания. **Это важно при заглублении посева в погоне за влагой или недостаточном контакте семян с почвой при сухом севе.** Так мы получаем более развитый проросток. Его улучшенная корневая система способна усвоить больше основных удобрений, внесённых при посеве.

Особенно это актуально для тех, кто переходит на минимальные технологии. Когда с посевом вносится больше удобрений в зону, наиболее охватываемую корнями культуры, и существует необходимость увеличения эффективности их усвоения. В этих условиях МЕГАМИКС способствует более интенсивному питанию культуры благодаря увеличению активности ферментов и скорости биохимических реакций.

МЕГАМИКС также полезен в технологиях с традиционной обработкой почвы, где по основному внесению удобрений существует возможность их применения в средних и больших количествах. Из-за их равномерного распределения по пахотному горизонту растению сложнее их «собрать». Для этого необходима хорошо развитая корневая система, чему способствует МЕГАМИКС. Охватывая большой объём почвы, обеспечивается наилучшее поглоще-

ние внесённых удобрений.

В настоящее время обязательным элементом интенсивной технологии возделывания любой культуры являются некорневые подкормки. Призванные дополнить основное внесение удобрений и максимально воздействовать на развитие культуры в ключевые фазы её развития. Они имеют максимальный КПД, увеличивают активность фотосинтеза, что даёт культуре дополнительные ресурсы для активного почвенного питания. Но! Дробное внесение основных удобрений по листу сильно ограничено концентрацией (1-2% для минеральных удобрений) и временем воздействия (2-3 недели). Стоит понимать, что через лист культура поглощает подкормки пассивно, т. е. независимо от потребности в том или ином элементе в конкретную фазу. Например, для усвоения азотной подкормки также нужны другие элементы. Иначе избыток азота будет выделен корнями. А значит, деньги, затраченные на некорневую подкормку, сработают менее эффективно. Применение МЕГАМИКС в некорневых подкормках как совместно с основными удобрениями, так и отдельно от них позволяет оптимизировать питание и повысить усвоение других удобрений, в т. ч. из почвы.

Особого внимания заслуживает влияние удобрений на озимые культуры. При посеве многие вносят фосфорные удобрения, чтобы сместить акцент развития культуры в сторону корней. Так она меньше перерастает,



и развивается хорошая корневая система, которая защищает от ряда негативных факторов перезимовки: выпирание, вмерзание в ледяную корку и прочих. Кроме фосфора с посевом при предпосевной обработке семян хорошо применить совместно с протравителем микроэлементное удобрение с NPK МЕГАМИКС. Это даёт на 1-2 дня ускорение прорастания всходов и ещё на 1-2 дня ускорение кущения и способствует ещё большему акценту на развитие корневой системы культуры совместно с развитием мощного узла кущения. При поздних сроках сева такое ускорение начальных фаз позволяет не повышать норму высева, рассчитанную на выпад и меньшее кущение. Это экономит предприятие «дополнительный рубль». При посеве в ранние сроки МЕГАМИКС не увеличивает риск перерастания надземной части.

Для тех, кто применяет МЕГАМИКС на предпосевной обработке впервые, особенно важно увидеть результат от действия препарата. Лучше всего осматривать пшеницу перед уходом в зиму: необходимо сорвать растение и сравнить с контрольным образцом. Вы увидите более толстый стебель, более широкий лист и тёмный окрас. Для того чтобы заметить разницу корней, необходимо «взять лопату». Из окна автомобиля отличие можно наблюдать только на всходах... Но эта фаза непродолжительна, и её можно увидеть при ежедневном осмотре поля.

Технология применения МЕГАМИКС на пшенице состоит из предпосевной обработки семян и



двух листовых подкормок (в идеале трёх подкормок). Некорневые: 1-я в конце фазы кущения, 2-я по флаговому листу, 3-я на качество зерна – по колосу в фазу молочной спелости. 3-я обработка также важна в регионах, подверженных засухе для снижения рисков высушивания биомассы сушевыми и обеспечения налива зерна. Дозировки зависят от целей конкретного предприятия. Например, если МЕГАМИКС применяется как антистрессант при гербицидной обработке, то достаточна дозировка 0,2 л/га; если задача подкормить пшеницу, то необходимо увеличить дозировку с учетом урожайности. Так, при запланированной урожайности пшеницы 40-45 ц/га при совмещении с гербицидной обработкой дозировка необходима 0,4-0,5 л/га.

При комплексном применении МЕГАМИКС общая потребность составит: на предпосевную обработку 0,4-0,5 л/га, на некорневые подкормки от 0,5 до 2,0 л/га. В технологии МЕГАМИКС особое внимание уделяется предпосевной обработке, доля которой составляет от 20 до 50%. Но это того стоит! Ради мощных корней, сильного кущения, хорошего стеблестоя! Ради выживания культуры, в случае неблагоприятных условий, и для успешного прохождения зимы!

Желаем вам хороших урожаев и благополучия!



МЕГАМИКС

ЖИДКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ

Преимущества жидкого минерального удобрения МЕГАМИКС:

- стабильно высокое качество
- удобная препаративная форма
- совместимость с пестицидами и стимуляторами
- высокая эффективность (затраты/доход)

МЕГАМИКС – это не только удобрение, это технология, направленная на реализацию потенциала культурных растений, повышение эффективности применения минеральных удобрений.

Мы оказываем сопровождение нашим клиентам.

Питание растений будет у вас под контролем.

Ростовская область:

ООО «Агрокультура»,

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

ЗАО «БиоАгроСервис»,

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

Краснодарский край:

ИП Луценко С.В.,

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

ООО «ГУМАТ»,

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

Для протравливания семян озимой пшеницы



ФИТОСПОРИН-М – биофунгицид широкого спектра действия для борьбы с болезнями сельскохозяйственных культур.

Обладает высокой фунгицидной и бактерицидной активностью против грибных и бактериальных заболеваний:

- фузариозные гнили
- гельминтоспориозные гнили
- альтернариоз
- плесневение семян
- гниль семян

Продукты жизнедеятельности Фитоспорина подавляют болезни как **внутри растений, так и в прикорневой зоне и надземной части**. Этими свойствами и определяется длительность и высокая эффективность воздействия препарата на патогены.

Новый ФИТОСПОРИН-М усилен штаммом 1К, который отличается особо высокими антагонистическими свойствами против грибных и бактериальных патогенов.

Совместим с химическими пестицидами. Абсолютно безопасен для человека, животных, птиц, насекомых.

Норма расхода: 1,0-1,5 л на 1 га.

ЭФФЕКТИВНО. НЕДОРОГО.

ООО «АГРОКУЛЬТУРА»

г.Ростов-на-Дону, ул.Портовая, 543, оф.305
тел.(863) 298-90-02, 8-919-88-55-000

Осень — время штормов

Иномарки переходят на российские комплектующие

Пока ряд аналитиков с надеждой заявляли, что снижение продаж в июле на 27,5% можно приравнять к хорошей новости, т. к. полугодоевое снижение составляло 36,4%, доллар и евро уверенно пошли в рост. И следом ряд производителей подкорректировали свои цены в сторону увеличения. А в кулуарах поговаривают о дальнейшей корректировке прайсов вверх в сентябре. То есть и без того дорогие для большинства покупателей авто окажутся ещё недоступней.

Почему «Киа» падает медленно

Летние успехи отечественного автобизнеса (хотя слово «успехи» здесь не вполне уместно) достигнуты при помощи государственных стимулирующих программ и локальной сборки автомобилей. По данным минпромторга от 17.08.2015, с использованием комплекса мер господдержки (программа обновления автопарка действует с 1.01.15, льготное кредитование — с 1.04.15, льготный лизинг — с 15.05.15) реализовано более 303 000 автомобилей, что составляет треть всех продаж с начала года.

При этом, по данным издания «Лента.ру», доля машин «АвтоВаза», реализованных с господдержкой, составляет за семь месяцев 38%. При этом продажи Lada снизились с начала года на 27%, что на общем фоне не так плохо. В «Киа» отмечают, что за январь-июль 76% от общего числа кредитных продаж оказалось с государственной субсидией процентной ставки («Киа» в июле снизил продажи на 13%, что значительно лучше показателей рынка). Любопытно, что, в отличие от упомянутого «Киа», большинство брендов-импортёров теряют продажи быстрее рынка (период январь-июль 2015 года): Land Rover (-46%), Daewoo (-55%), Subaru (-56%), Volvo (-58%), Suzuki (-70%), Honda (-78%). Объяснение достаточно простое: на эти автомобили меры господдержки не распространяются. И



А «Патриот» нацелился на импорт

только премиальные машины иностранной сборки Lexus, Porsche и Smart увеличили продажи на 8%, 18% и 58% соответственно за счёт грамотной ценовой политики и новых моделей. Основные продажи российского рынка составляют автомобили отечественной сборки. По данным аналитического агентства «Автостат», доля автомобилей местного производства по итогам первого полугодия 2015 года составила почти 78%. Доля машин нашей сборки в продажах иностранных брендов выглядит так: Opel (99,7%), Ford (98,9%), Kia (98,6%), Chevrolet (98,4%), Renault (98%), Skoda (93,2%), Volkswagen (91,3%), SsangYong (89,9%), Mazda (87,1%), Great Wall (84%), BMW (77,6%), Nissan (77,5%), Hyundai (74,5%), Geely (69,1%), Citroen (57,5%) и Peugeot (50,9%).

Непатриотичный «Патриот»

Девальвация рубля и рухнувший покупательский спрос заставили производителей иномарок в ускоренном темпе переходить на

российские комплектующие, к чему до этого безуспешно призывали их наши власти. Усугубляющийся экономический кризис в нашей стране превратил локализацию в важнейшее условие сохранения зарубежного автобизнеса в России. Ведь только так можно сейчас замедлить рост цен на лимузины. По информации журнала «За рулём», Ford уже устанавливает 86 деталей из российского пластика на автомобили отечественной сборки, а к концу 2015 года их число вырастет до 150. Российский пластик будет использован в элементах интерьера и экстерьера, таких как бампера, приборная панель, воздухопроводы, элементы каркаса, воздухопроводы системы отопления и вентиляции, внешние дефлекторы и т. д. Также компания намерена до конца 2016 года при производстве комплектующих полностью перейти на российскую сталь. На сегодняшний день уже 75% стали закупается у ММК и «Северстали». По данным сайта www.fordsollers.com, на декабрь 2015 года запланирован запуск

завода по производству двигателей, который на начальном этапе обеспечит моторами 30% «Фордов» российской сборки. У популярной Toyota Camry локализация в районе 30%: сварка, окраска, сборка, штамповка кузовных деталей, производство пластиковых деталей. В сентябре Volkswagen запускает производство моторов в Калужской области. Что позволит существенно нарастить показатели локализации. Огромное удивление вызывает в этом списке «УАЗ Патриот» с показателем всего 50%. Можно сделать вывод, что в России либо нет соответствующих требованиям УАЗа комплектующих отечественного производства, либо инженерной службе завода всё равно, чьи детали ставить. Поверить в первое сложно, т. к. локализация полноприводного автомобиля Chevrolet Niva очень высока. Да и модели исконно иностранные Logan, Largus, Duster значительно опережают «Патриот». При таком раскладе впору уже разрабатывать про-

грамму повышения локализации не только для иностранных брендов, но и для ряда моделей отечественных производителей.

Новинками – по кризису

Даже в нынешних условиях некоторые фирмы ухитряются не просто сдерживать рост цен, а предлагают скидки на свой товар. Пожалуй, лидер в этом ряду – «горемычный» Opel, который увеличил скидку на остатки своих автомобилей в России. Теперь покупатель может сэкономить до 800 000 рублей.

Китайская фирма Brilliance до 31.10.15 предлагает потенциальному клиенту сэкономить при покупке Brilliance V5 2014 года выпуска до 116 000 рублей и 86 тысяч рублей для модели H530. Этому примеру последовала ещё одна фирма социалистического государства – Chery снизила цену на 30 000 рублей модели M11. Китайская компания FAW снова активизировала работу в России и объявила цены на обновлённый флагманский седан B50 от 539 000 рублей, что ниже цены предыдущей версии на 10 000 рублей.

УАЗ предлагает до 30.09.15 интересную программу совместно

с АО «ВТБ Лизинг: «Двойная выгода» по программам утилизации и государственный льготный лизинг. Для модели «УАЗ Patriot Классик»: срок лизинга до двух лет, платёж ежемесячный от 27 087 рублей, аванс от 10%, удорожание от 0%, выкупной платёж от 10 000 рублей. Для модели «УАЗ Cargo Классик»: срок лизинга до двух лет, платёж ежемесячный от 19 072 рублей, аванс от 10%, удорожание от 0%, выкупной платёж от 1 000 рублей. Примечательно, что на официальном сайте указан срок действия утилизации до 31.08.15. Получается, что или утилизация будет продлена, или специальные условия будут только у одного лизингового партнёра.

Ряд брендов анонсировали очередные новинки в надежде оживить продажи. Porsche заблаговременно объявил цену Macan S Diesel: 3 381 000 рублей, который поступит в продажу только в декабре. Японская Toyota, согласно информации «Коммерсантъ», расторгла соглашение о сотрудничестве с СП «Соллерс-Буссан» по производству внедорожников Toyota Land Cruiser Prado. Производство этой модели в России остановлено. Несмотря на это, российские дилеры уже принимают заказы на обновлённый Land Cruiser Prado иностранной сбор-

Модель автомобиля	Доля отечественных комплектующих, %
Chevrolet Niva	95
Renault Logan I	77
Лада Ларгус	72
Datsun on-DO / Datsun mi-DO	70
Renault Duster / Nissan Terrano	66
Renault Logan II / Renault Sandero II	62
Volkswagen Polo	60
УАЗ Патриот	50
Nissan Almera	50
Skoda Rapid	50
Hyundai Solaris / Kia Rio	47
Ford Focus	33
Nissan Teana	33
Peugeot 408 / Citroen C4 Sedan	33
Toyota Camry	33
Volkswagen Tiguan	25

По данным интернет –портала www.wroom.ru, степень локализации некоторых автомобилей, выпускаемых в России

ки. Стоимость модели начинается от 1 999 000 рублей. Не забыла Toyota обновить пикап Hilux. За легендарный пикап в новом исполнении покупателю придётся выложить минимум 1 499 000 рублей. Внедорожной новинкой в конце августа блеснула компания Mitsubishi, представив публике очередное поколение L200. Особенностью машины стали моторы: дизель объёмом 2,4 литра разной мощности – 154 и 181 л. с. УАЗ начал продажи обновлённо-

го семейства «Патриот». Изменения коснулись литых дисков, обивок дверей и сидений, акустики, добавились пневмоупоры капота, бескаркасные щётки стеклоочистителей, подлокотник на заднем сиденье. Цена новинки без учёта специальных предложений 699 000 рублей.

*Василий ГОРБАНЕЦ,
специально для «Делового крестьянина»*

20-ая Юбилейная агропромышленная выставка



ВОРОНЕЖАГРО

18-20 ноября 2015

Экспоцентр ВГАУ

г. Воронеж, ул. Тимирязева, 13А Тел: 8(473)253-85-50, 253-87-75

www.expoctr.vrn.ru ; admin@expo.vsau.ru

«АГРОЛЮКС» — ЭТО ЧУДО-БОРОНА

Всем известно, что в плодородии земли основную и, можно сказать, главную роль играют бактерии и микроорганизмы, жизнедеятельность которых, напрямую зависит от наличия в почве влаги и воздуха. Напрашивается аналогия: здоровье земли, как и здоровье человека, зависит от бактерий, если в организме человека недостаток бактерий, у него дисбактериоз, и как следствие, всё, что человек получает с питанием, не усваивается организмом.

В настоящее время очень много фирм предлагают химпрепараты, которые якобы могут решить эту проблему, но посудите сами: мы сначала калечим землю химией, а потом такой же химией пытаемся восстановить плодородие, что-то здесь неправильно. В настоящее время, когда цены на сельхозпродукцию нестабильны, а затраты на её производство с каждым годом растут, на искусственном кормлении не вырастишь здоровый организм, и это слишком затратное решение. Я не предлагаю отказываться от удобрений и химикатов, которые в нужных и разумных дозах необходимы для сельхозпроизводства, но только когда это действительно необходимо. Ни для кого не секрет, что одно и то же вещество может быть лекарством, а также

ядом — всё дело в дозировке. Земля — это живой организм, и просто посеять семена, внести удобрения, а потом травить химией всё, что ненужное растёт и ползает на ваших полях, не даст вам желаемого результата, а как следствие, и прибыли. Когда слышишь от фермеров и агрономов хозяйств, что они внесли много удобрений, обработали поля гербицидами, но погода внесла свои коррективы и результат получился нулевой — это попытка оправдать свои ошибки и нежелание изучать передовой опыт работы на земле.

Я всегда удивлялся, и это вызывало у меня возмущение, как человек с агрономическим образованием может называть себя агроном, если его работа на земле напоминает работу на станке для литья галош — засыпал всё, что положено по технологии, задал нужную температуру, и получились прекрасные блестящие галоши. С землёй это не проходит! Агрономом может называть себя только тот человек, который бережно относится к земле, применяет не только теоретические знания, но и практические. Практические знания приобретаются с помощью многолетних наблюдений, многочисленных опытов и постоянного анализа результатов этих опытов. Основная сложность работы агроно-



Юрий Попов

ма — это ждать результатов своих экспериментов, потому что очень много времени проходит от посева до уборки урожая и нет возможности исправить свою ошибку. Нет ничего приятнее, чем каждый день наблюдать, как растение прекрасно развивается, набирает силу, и вы понимаете, что это ваша заслуга. Это вы сделали все возможное, это вы применили все свои знания, опыт и вложили свою душу и немалые средства. Но что делать, когда слаживаются неблагоприятные погодные условия, запасов влаги недостаточно, а дождей не предвидится в ближайшее время? Засуха! Или заливают дожди и нет возможности зайти в поле, а сорняк начинает прорастать и это предвещает катастрофу для будущего урожая. Опускаются руки, настроение на нуле, всё, что вы делали, впустую. Что вы можете противопоставить засухе или сорнякам, а как следствие недобору урожая?

В таких случаях, вы начинаете искать, что-то новое, а на страницах аграрных журналов пестрит реклама: «Семена подсолнечника, устойчивые к гербицидам, и гербициды, которые уничтожают все сорняки, заплатите больше денег — и все ваши проблемы решены!», но есть ограничения по севообороту. Предлагают перейти на нулевую обработку почвы, чтобы противостоять засухе, а для этого надо купить новую технику, потому что старая техника не подходит для нулевой обработки, и ещё гербициды надо купить новые, которые нужны



для этой технологии. В итоге вы тратите огромные суммы, а результат не оправдывает ваши ожидания. Все это напоминает поиски больного, готового выложить любые деньги за чудодейственное средство от всех болезней. Вам приходится каждый год покупать всё новые и новые химикаты, а это очень большие суммы, которые повышают себестоимость продукции. Вам это надо?

Для получения стабильных урожаев и качественной продукции надо, чтобы растения не испытывали недостатка во влаге, имели достаточно питательных веществ и не испытывали угнетения от сорной растительности и гербицидов, которыми уничтожают эту растительность, а для этого наилучшим решением является борона ротационная «АГРОЛЮКС»!!!

В чём секрет? А всё очень просто! Работая боронной «АГРОЛЮКС», вы разрушаете почвенную корку, препятствуете испарению влаги, насыщаете почву кислородом, активизируется работа бактерий в сотни тысяч раз, а также на 100% уничтожаете однолетние сорняки в фазе нитки. Вы просто забудете о существовании таких сорняков, как горчица полевая (сурепка), мышей, щирца, амброзия. В засушливые годы боронование является сухим поливом. Вам не надо будет смотреть в безоблачное небо с мольбой о дожде. Вы сможете се-

ять подсолнечник по кукурузе, кукурузу по подсолнечнику, а пожнивные остатки не будут доставлять вам неудобства, потому что конструкция и параметры рабочих органов бороны отличаются от традиционных борон. За счёт того что при вращении рабочего колеса нет протяжки, а зуб рабочего колеса входит в почву под углом 90 градусов, повреждение культурного растения – 0,8%, что в 10 раз меньше, чем при работе другими боронами. По зерновым работа бороны позволяет обходиться без весенних подкормок. Если есть необходимость в подкормках, то внесение производится разбрасывателем удобрений с последующей заделкой в почву боронной «АГРОЛЮКС».

Высокая скорость обработки, мобильность при транспортировке, низкий расход топлива на гектар, большой ресурс и длительная гарантия позволяют вам снизить себестоимость на вашу продукцию и получить реальную прибыль. Вам не надо каждый год тратить огромные средства на дорогостоящую химию. Предполагаемый экономический эффект при использовании бороны ротационной «АГРОЛЮКС» составит от 5000 рублей на гектар. Для малых хозяйств мы предлагаем борону «АГРОЛЮКС-6,0», а для более крупных борону «АГРОЛЮКС-12,0». Также мы поделимся многолетним опытом работы боронной

«АГРОЛЮКС». Простая и надёжная, она позволит сэкономить средства, а сэкономленный рубль считается заработанным, а как следствие, получить хороший доход, а также огромное удовлетворение от результатов своего труда.

Все агротехнические консультации вы можете получить у наших специалистов, которые с трепетом относятся к ЧУДОБОРОНЕ.

P.S. В статье я высказал свои умозаклучения и мысли, сложившиеся на протяжении более двадцатилетнего опыта работы на земле. Вы можете сказать, что это снова реклама, и вы будите правы. Ещё Марк Твен сказал: «Всё, что пишут газеты – это явная или скрытая реклама, только некрологи не являются рекламой». Я искренне желаю, чтобы из-за неблагоприятных погодных условий, экономической нестабильности, вашей нерешительности и боязни отойти от традиционных методов работы на земле в СМИ не появился некролог (объявление о банкротстве) вашего предприятия.

Ю.В. ПОПОВ

www.Borona-Rotacionnaya.ru
e-mail: borona-info@yandex.ru
тел.: 8-928-903-2-777
тел./факс: (86345) 91-9-39



Волгоградский Межрегиональный Технический Агрофорум. ВолгоградАГРО

Всероссийская специализированная выставка

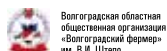


- Сельскохозяйственная техника
- Комплекующие и запчасти
- РТИ для сельского хозяйства
- Системы орошения
- Удобрения, средства защиты растений
- Семеноводство
- Оборудование для животноводства
- Перерабатывающая промышленность
- Строительство для АПК

Организаторы:



(8442) 93-43-02
info@volgogradexpo.ru
www.volgogradexpo.ru



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

**ВОЛГОГРАД
ЭКСПОЦЕНТР**

**22-23
ОКТАБРЯ
2015**

Ауыл шаруашылығы көрмелері

KazAgro/ KazFarm-2015

Выставки сельского хозяйства
Exhibitions of Agriculture



ОКТОБЕР
27-29 октября 2015
Астана, Казахстан / Astana, Kazakhstan

ШАҚЫРУ • ПРИГЛАШЕНИЕ

Invitation



**27-29 КАЗАН
ОКТАБРЬ
2015**

Рәсми салтанатты ашылу рәсімі: 27 октябрь 11:00 де
Официальная церемония открытия: 27 октября в 11:00
The Official opening ceremony: 27 October 11:00

Көрменің жұмыс уақыты:	Время работы выставки:	Opening hours:
27-казан 10:00-18:00	27 октябрь 10:00-18:00	27 October 10:00-18:00
28-казан 10:00-18:00	28 октябрь 10:00-18:00	28 October 10:00-18:00
29-казан 10:00-16:00	29 октябрь 10:00-16:00	29 October 10:00-16:00

Company
Name

Stand №: _____
Стенд №: _____

Рәсми қолдау / Официальная поддержка / Official Support:



Ақпараттық қолдау / Информационная поддержка / Informational Support:



Ұйымдастырушы / Организатор / Organizer:



г. Алматы, тел./факс: +7 (727) 391-11-42, 327-24-65
327-24-66

г. Астана, тел./факс: +7 (7172) 27-84-98
info@expogroup.kz, kazagro@expogroup.kz

Крестьяноведение

Ведёт Виталий Яковлевич Набоженко, nabojenko@krestianin.ru



«Я был бы очень счастлив быть искоркой, которая зажгла бы очень важное дело» —

мечтал первый русский агрохимик-практик Александр Энгельгардт (1832-1893)

Учёные-«земледельцы» и в Европе, и в России XVIII-XIX веков были одиночками, работали на энтузиазме и в большинстве своём на собственные средства. Таким практиком-одиночкой оказался по воле обстоятельств и Александр Николаевич Энгельгардт.

Из артиллеристов — в химики

Он родился в Смоленской губернии в имении боевого офицера, потомка ливонского рыцаря. Окончил артиллерийское училище.

В Германии познакомился со знаменитым немецким агрохимиком Юстусом Либихом (1803-1873).

Офицер-артиллерист, Энгельгардт был ещё и землевладельцем, то есть помещиком, жил на доходы с земли, вырос среди земледельцев.

В 1866 году вышел в отставку, перешёл на службу в Министерство государственных имуществ, которое назначает его профессором химии в Петербургский земледельческий институт. Он издаёт первый в России «Химический журнал» (совместно с химиком Н. Соколовым). На свои средства оборудует публичную химическую лабораторию, лучше, чем у Либиха. Так в России впервые появился тип учёной лаборатории, где изучение химии было обставлено опытами. Энгельгардт сделал свой предмет крайне популярным и увлекательным. Его публичные лекции были долго памятьны петербуржцам. Он стал деканом Земледельческого института. Его деятельность как педагога и организатора производила впечатление феерическое. Земледельческий институт приобрёл небывалую популярность: молодёжь «хлынула туда неожиданным приливом». В истории института это время так и осталось «эпохой Энгельгардта».

Александр Николаевич никогда не был «кабинетным учёным» и обладал огромным темпераментом и работоспособностью.

Вскоре он был командирован для изучения залежей фосфоритов в средней России и применения их для удобрения истощённых пахотных земель, взамен навоза, или, точнее, сдобривания его. Как выяснилось, фос-



фориты («пропадающие даром»), отличаются высоким (до 30%) содержанием фосфорной кислоты. Они могут оживить хозяйства северной и восточной полос России, если заняться их добычей и обработкой. Но обстоятельства помешали учёному тотчас же заняться разработкой теории о минеральном удобрении.

Расплата за вольнодумство

С лёгкой руки декана в институте появились касса взаимопомощи, столовая, библиотека. Он покровительствовал студенческому клубу, в котором обсуждались самые животрепещущие вопросы.

В 1870 году он был отстранён от должности, арестован, а затем выслан из Петербурга, правда, с предоставлением права «самому избрать себе место жительства, за исключением столиц, столичных городов и губерний, где находятся университеты». Естественно, под надзор полиции. Официальный повод высылки: распространение среди студентов демократических идей и принадлежность к тайному обществу «Земля и воля».

То, что пришлось пережить Энгельгардту,

иначе как катастрофой не назовёшь. Однако сам он воспринял происшедшее как хороший повод для того, чтобы испробовать новый вид деятельности.

У него имелось Батищево — разорённое имение, полученное им по наследству. Именно его он и избрал своим местом жительства. Здесь он безвыездно прожил 22 года.

Образцовое хозяйство — из ничего

Батищево ничем не отличалось от большинства хозяйств нечернозёмной полосы: в имении на 450 десятин земли под пашней было всего 66. Доходы, как правило, были равны нулю. Начинать Энгельгардту пришлось буквально в чистом поле. Никаких средств, которые можно было бы вложить в разорённое поместье, у него не было.

Знакомясь с соседями по имению, он испытал настоящий шок. Коллеги-хозяева поразили его своей полной некомпетентностью: «Не говорю уже о теоретических познаниях, но и практических знаний, вот что удивительно, нет. Ничего нет...»

Несмотря на отмену крепостного права, в плачевной ситуации оказались и «хозяева»-мужики. Своих ресурсов, чтобы хоть как-то свести концы с концами, большинству мужиков просто не хватало: не хватало ни пахотной земли, ни покосов; ближе к весне не хватало хлеба насущного.

«Система хозяйства, — писал Энгельгардт, — остаётся у большинства всё та же: сеют по-прежнему рожь, которую никто не покупает... овёс, который у нас родится очень плохо; обрабатывают поля по-старому, нанимая крестьян с их лошадьми и орудиями; косят те же плохие лужки, скот держат, как говорится, для навоза, кормят плохо..., земли чрезвычайно истощены извлечением из них фосфорной кислоты и азота».

Своеобразным рычагом, позволившим перевернуть застывшее в запустении хозяйство, стал лён. Однако под лён приходилось поднимать запущенные участки земли — облоги; от работника требовались прилежание и сноровка, от орудий — добротность и надёжность, от хозяина — постоянные хлопоты. Энгельгардта это не смутило. «Подлаживать»

ся ко льну» он начал с первого же года, над «льняными» десятинами тряся, как над малым ребёнком, и получил-таки прямой доход. Учёный-практик расширялся по земле, заведя у себя знаменитый 15-польный севооборот. Эта форма экстенсивной системы оказалась совершенно новой для нечернозёмной полосы России, и заслуга Энгельгардта в том, что он показал, как на плохих землях можно вести хозяйство и как культивировать брошенные поля с минимальными затратами. Появившиеся деньги он пускал в оборот: заводил хороших рабочих лошадей, нанимал батраков — то есть переустраивал хозяйство в самых его основах. После льна на этих богатых питательными веществами землях отличные урожаи давала рожь; тем временем старопахотные земли отдыхали под травой, клевером, тимофеевкой на радость год от года растущему батищевскому стаду; следовательно, помимо молока и масла постоянно увеличивалось и количество удобрений. Фактически Энгельгардт смог сломать вековые традиции аграрного сельхозпроизводства и создал особый тип эффективного и прибыльного хозяйства. Практически из ничего он сотворил образцовое хозяйство, ему удалось приобщить крестьян к новым для них сельскохозяйственным культурам и орудиям труда.

И тут крестьяне оказались куда отзывчивее и понятливее «благородного сословия».

«Все мои нововведения, — писал опальный учёный, — не имели значения для помещичьего хозяйства, никто из помещиков ничего у меня не перенял». Зато крестьяне окрестных деревень переняли, по его словам, немало: «Мужики... приходят просить для подъёма земли под лён, железные бороны заве-

лись у многих крестьян; во всей округе развели высокорослый лён от моих семян; рожь стали очищать; телят... покупают у меня на расхват — своих режут, а моих выпаивают на племя».

«Письма из деревни»

Так почему бы не попытаться привить всем желающим новые принципы организации труда? Энгельгардт мечтал о создании интеллигентских общин, состоящих из людей знающих и в то же время в совершенстве овладевших хозяйственными навыками. Именно они, живя и хозяйствуя бок о бок с крестьянами, должны вывести русского земледельца на новый уровень бытия.

Реализации этой задачи в немалой степени способствовал писательский дар учёного. Труды его были увлекательно описаны им в ряде статей, помещавшихся в «Отечественных Записках» под заглавием «Из деревни». Его «Письма из деревни» до сих пор считаются одним из самых серьёзных источников по истории пореформенного крестьянства. «Письма» показывают русскую деревню второй половины XIX века такой, какой она была, не идеализируют крестьянина, общину, не скрывают противоречий крестьянской жизни... Без преувеличения «Письма» стали настольной книгой для каждого начинающего хозяина.

Школа для «интеллигентных землевладельцев»

Со временем Батищево сделалось местом паломничества для людей, желавших «сесть на землю», превратилось в школу для подго-

товки «интеллигентных землевладельцев». В 1877 году учёный создал в имении «сельскохозяйственную академию для тонконогих» (как называли интеллигентов за их узкие брючки крестьяне), «городские» пытались приобщиться к крестьянскому делу и, пройдя эту академию, разошлись по России. История эта увлекательная, хотя и печальная — не осилили «тонконогие» крестьянского дела. После целого ряда неудач своих учеников охладел к этому грандиозному эксперименту и сам Энгельгардт. С 1883 года он перестал принимать в Батищеве «тонконогих».

В конце жизни он с головой ушёл в разработку вопроса о разных искусственных минеральных удобрениях. Его труды становятся необыкновенно популярными. Он был полон надежд, но смерть уже поджидала его, и дни его были сочтены...

21 января 1893 года выдающийся учёный, сельский хозяин и ссыльный профессор скончался от паралича сердца. В последний путь его провожали лишь родные и близкие.

Опытная станция «Энгельгардтовская»

После смерти Энгельгардта имение Батищево, в котором производились удивительные опыты, было приобретено министерством земледелия и государственных имуществ. Ученик Энгельгардта П.А. Костычев, который в 1884 году возглавил Департамент земледелия, создал на базе Батищево опытную станцию и назвал её «Энгельгардтовская» — в память о великом учёном.

СОЗДАЙТЕ САД ВАШЕЙ МЕЧТЫ!
24-27 сентября
ДАЧНЫЙ СЕЗОН ВЫСТАВКА-ЯРМАКА



- ◆ ДЕКОРАТИВНЫЕ ДЕРЕВЬЯ И КУСТАРНИКИ
- ◆ САЖЕНЦЫ, ЦВЕТЫ И КОМНАТНЫЕ РАСТЕНИЯ
- ◆ УДОБРЕНИЯ, ГРУНТ
- ◆ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ТЕХНИКА И САДОВЫЙ ИНВЕНТАРЬ
- ◆ ДАЧНАЯ И САДОВО-ПАРКОВАЯ МЕБЕЛЬ
- ◆ ЛАНШАФТНЫЙ ДИЗАЙН

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

ВЕРТОЛ ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР EXPO

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



Внимание! С 1 сентября открыта подписка на журнал «Деловой крестьянин» на 1-е полугодие 2016 года.

Подписку можно оформить на почте и в редакции с любого месяца. Подписной индекс 79386. Подписная цена 678 руб. 66 коп. на 6 месяцев. Обращайтесь в редакцию журнала. У нас дешевле!

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

Реализуем **сеялки «Астра» «Красная Звезда»** (Украина)
СЗ-3,6 — 490 т. р.;
СЗП-3,6 — 460 т. р.;
СЗ-5,4 (вариатор) — 810 т. р.;
СЕЯЛКУ СЗ-5,4 (Белин-сксельмаш) 2015 г. в., новая. Цена — 530 000 руб. Возможна доставка. Гарантия 1 год.
 Тел.: 8-918-525-68-00.

Реализуем **ДИСКИ (зубчатые, гладкие, волнистые)** для борон, дискаторов. Производство OFAS, BELLOTA, FREISER. Ресурс до 6 тыс. га. Возможна доставка.
 Тел.: 8-918-525-68-00.

Продаю **ЖАТКИ** на комбайны Дон-1500; КМС-8 — 3 шт.; ПСП-10 — 2 шт. Всё в отл. сост. Возможна доставка.
 Тел.: 8-938-161-7000.

Охота и рыбалка

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



Свадьба с Малеем

Забывшие традиции

В селе Левокумском, где я вырос, главными праздниками были свадьбы. Село находится на востоке Ставропольского края, оно небольшое. Все знали друг друга. По русской, и не только, традиции свадьба – это мероприятие, где знакомятся два рода. Люди встречаются, чтобы установить крепкие родственные связи. Что из этого получается? У всех по-разному. Иногда веселье достигает таких масштабов, что представители других культур приходят в полное изумление.

Породниться в тачке

Однажды с моим гостем из Франции мы попали на свадьбу в ставропольском городке Светлограде, на второй день. Пока уставшие от вчерашнего веселья гости собирались, топтались у бочки с пивом, отхлёбывали лоднённого и закусывали красными раками, всё было спокойно и мирно.

Но когда во двор, как ураган, влетела ряженая, переодетая в цыган толпа во главе с двухметровой невестой, с грудью, выпирающей на целый метр, притом с явным желанием перецеловать всех гостей, в том числе и французских, губами, нарисованными на всё лицо, легкомысленный представитель Европы стал истерически хохотать. Очень ему понравилось.

Потом вся эта очень нетрезвая орава кинулась на сватов, побросала нехуденьких и немолодых родителей жениха и невесты друг на друга в старую тачку и с диким визгом покатила, не разбирая дороги. Тачка подсакивала на кочках, разные части тела сватов по очереди то появлялись из неё, то исчезали. Постоянно были видны только руки, вцепившиеся в борта, и глаза на растрёпанных головах, наполненные ужасом.

В конце улицы «цыгане» дружно перевернули тачку, образовав большую пыльную кучу тел. Она,



по замыслу исполнителей ритуала, видимо, должна была символизировать единство усилий родителей по оказанию помощи детям в достижении безоблачного счастья в любви и ласке.

Толкая впереди себя полетчавшую тачку, «цыгане» ринулись обратно, выискивая в гогочущей толпе наиболее почётных гостей, чтобы оказать им ту же честь. Мой французский друг, безусловно, имел все шансы быть первым кандидатом на прогулку в грязном тарантасе на человеческой тяге. «Цыгане» ворвались в толпу. «Невеста» мощной ручищей схватила Жана за французский пиджак и поволокла к тачке. Тщедушный «жених» при этом всё время пытался целовать его в перепуганное лицо, размазывая по нему яркую помаду. Жалко стало француза. Пришлось вступаться за него. Дорого мне обошлось его вызволение. Узнав о европейском происхождении жертвы, «цыгане» потребовали выкуп исключительно в евро. Пока шёл торг, мой бедный друг, находясь в цепких руках «невесты», стремительно искал ответ на простой вопрос: куда он попал? После освобождения пришлось нам объяснять

ему, измазанному помадой, чёрным карандашом, клеем, что он на свадьбе – мы так веселимся. Когда Жана отмыли и расчесали, он признал, что «было весело, но...».

Наше сельское всё

В моём селе на свадьбы ходили не только близкие родственники молодых, а почти всё женское и детское население. Пока основные гости сидели за длинными столами, говорили первые речи и одаривали молодых, зрители располагались вдоль низких заборов, у широко открытых ворот, судачили, ждали. После подведения итогов дарения и торжественного их обнародования объявлялся большой перерыв. Люди перемещались в круг двора, знакомились, наливали друг другу без команды тамбды и ждали, поглядывая в глубину улицы.

Наконец на ней в сопровождении жены появлялся дед Малей. Иван Иванович Малеев был первый сельский гармонист. Маленький, худенький, седой. На благородном лице ухоженные, закрученные кончиками вверх усы. На стареньком, всегда вычищенном и отглаженном пиджа-

ке орден Славы. Дед Малей был наше сельское всё. Люди переносили даты своих свадеб, если он был занят на других. Свадьба без него невозможна.

Вот не спеша, с достоинством Малей входит во двор. Лёгким кивком приветствует собравшихся. Молча садится на приготовленный для него табурет. У него два чемоданчика, это футляры гармошек: большой и маленький. Жена, крупная, красивая женщина, кладёт ему на колени красную бархатную тряпицу. Открывает большой футляр. Аккуратно достаёт из него сияющий перламутром инструмент, подаёт Малее. Тот принимает гармонь, долго приспособливает ремни. Гармошка попискивает.

Народ в напряжённом ожидании волнуется. Женщины нетерпеливо перетаптываются на месте, сверкая новыми туфлями. Мужчины, каждый из которых гармонист, угрюмо посмазывают в сторону Малеев, тайне надеясь на провал конкурента. Дед на народ не смотрит. Он как бы сам по себе, отстранённый от мирской суеты творец. Вдоволь навозившись с гармошкой, он застывает, поднимает голову и смотрит в небо, будто что-то вспоминает.

Вдруг гармонь издаёт тихий тоненький звук. Толпа напрягается. К одинокому писку прибавляется другой, третий. И вот уже сотни звуков сплетаются, переливаются, звенят. Мощным потоком гармонь обрушивает на притихших людей неимоверной силы и красоты звуки. Они проникают в души, сердца, будто чистой, ключевой водой омывают, уносят печали и заботы. В людях поселяется радость. А гармонь всё сильнее захватывает, подчиняет. Невероятно: прямо здесь, посреди сельского двора, рождается музыка. И какая! Её не объяснишь, не перескажешь. Что только не вытворял дед Малей на своей гармонии. То обливал волнами грусти, до слёз, то бросал в пляс. Мужчины, женщины, дети

отчаянно и иступлённо били ногами, кружились, вертелись, обнимались. Казалось, все тяготы послевоенной жизни отступили и всё теперь будет хорошо, и молодым непременно будет счастье. Всем хотелось счастья.

Но вот наступал главный момент, которого все ждали. Малей вставал с табуретки, бережно передавал жене уставшую гармонию и доставал из футляра дружную, маленькую. При её появлении народ дружно придвигался к гармонисту. Каждому хотелось рассмотреть сияющую начищенными колокольчиками, серебряными вставками, отделанную бархатом саратовскую гармонию. Дед сурово взглядывал на толпу – она, пятясь, отступала. Он ставил одну ногу на стульчик, на колено гармонию. Наклонялся, будто шептал магические слова, распрямлялся и... народ вздрагивал от музыкального взрыва. Первой шла «Камаринская». Мурашки пробегали по коже. Гармонию пела необыкновенными звуками. Сопровождаемые перезоном колокольчиков, они искрами разлетались в вечернем воздухе. Малей то поднимал гармонику над головой, то опускал к колену, с необыкновенным проворством работал пальцами, дёргал меха, извлекая весёлые ноты...

Раки в рубашке

В тот год лето выдалось жаркое. В июле рыба в Куме не ловилась. Мне лет семь-восемь. Брожу по пустому берегу с удочкой. Впереди спиной ко мне сидит человек. Подхожу, спрашиваю: «Ну как?» Дед повернулся – я обомлел. Передо мной сам дед Малей. Для меня это всё равно что современному парню на речке Калаус встретить Майкла Джаксона с бамбуковой удочкой и в старой линялой рубашке. Малей оказался вполне нормальным дедом. Я присел. Мы разговорились о рыбацких делах. Пришли к выводу, что пословица: «Июнь, июль на рыбу плюнь» права. Долго делились секретами. Меня поразило, что разговор шёл на равных. Он меня не перебивал, не поучал, а внимательно, уважительно слушал. Я же, почувствовав в нём начинающего рыбака, говорил без умолку. Наконец, чтобы доказать свою состоятельность в рыбацком деле, предложил: «А давайте ловить раков?» – и изложил свой план действий. «А давай,» – весело согласился Иван Иванович, и мы приступили к делу. Я переплыл речку. Прилепившись к отвесному берегу, осторожно двигался вдоль него, осторожно ощупывая глинистую твёрдую поверхность. Берег был

изрыт ямками, в которых прятались раки, иногда и рыба. Рыбу поймать руками сложно, а вот раков я вытаскивал и бросал на берег, где дед Малей собирал их в рубашку.

Удача в такой ответственный момент меня не подвела. Штук двадцать среднего размера раков копошились в рубашке, когда я вылез на берег. Великодушно я хотел презентовать их новому коллеге. Но дед предложил поделить поровну. Довольные друг другом, пошли в село. Всю дорогу разговаривали.

У деда не было детей. А я рос без отца. Мы подружились. Вместе ходили на рыбалку и... на свадьбы. Мне даже доверяли нести футляр с саратовской гармошкой. А во время триумфальных выступлений я сидел рядом с ним на стульчике, важный и счастливый. Пока дед играл на большой гармонии, я держал на коленях саратовскую, тихонько гладил её и любовался. Мне завидовали все мальчишки села. Я вырос. В 1973 году, отслужив три года в военно-морском флоте, приехал домой. На следующий же день во всех регалиях пошёл к своему другу. У дома на лавочке сидел маленький, абсолютно слепой старичок. Он трогал моё лицо дрожащими тёплыми руками. Слезы катились

по его лицу, останавливались в морщинах, накапливались в них, потом разом стекали на мои колени, где смешивались с моими слезами.

Потом он тихо и робко спросил: – Коля, хочешь, саратовскую подарю?

– Не надо. Не умею я, не научился.

– Да, да, – откликнулся он печально. – Да, да.

Мы долго сидели. Я рассказывал о себе, о службе, о планах. Он слушал. Кивал седой головой. Повторял: «Да-да, да-да».

Мне хотелось сказать ему что-то важное, главное. Не получилось. Осенний день заканчивался. Наступил вечер. Пора идти. У меня всё впереди. Мы что-то говорили друг другу, прощаясь...

Потом я уехал учиться в институте. И однажды в тёплом письме прочитал: «Иван Иванович Малеев умер». Так в моей жизни не стало деда Малей. Осталась только добрая память о хорошем человеке, друге, блистательном артисте и острое чувство недовосказанности.

А уникальные саратовские гармошки сейчас уже не делают. Некому играть.

ЭКСПОКРЫМ
группа компаний

АГРО ЭКСПО КРЫМ
АГРАРНАЯ ВЫСТАВКА

ВЫСТАВКА АГРАРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
11-13
ДЕКАБРЯ

Россия, Республика Крым
г. Ялта, ул. Дрожжинского 50
ГК «ЮТА-ИНТЕРИСТ»
тел.: +7 (978) 900 90 90
www.expo.crym.com



20-я универсальная выставка

16-18 сентября 2015 года

Воронежская усадьба
Дача. Сад. Огород

Благоустройство и ландшафтный дизайн



ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ
Экспоцентр ВГАУ

394087, г. Воронеж, ул. Тимирязева, 13А
Тел. (473) 253-85-50, 253-69-47
admin@expo.vsau.ru
www.expoctr.vrn.ru



24-27
НОЯБРЯ 2015

Россия | Краснодар
ВКК «Экспоград Юг»

yugagro.org

22-я
Международная
агропромышленная
ВЫСТАВКА

ufi
Approved
Event



ЮГАГРО



Организатор



+7 (861) 200-12-38, 200-12-34
yugagro@krasnodarexpo.ru

Генеральный
спонсор



Генеральный
партнер



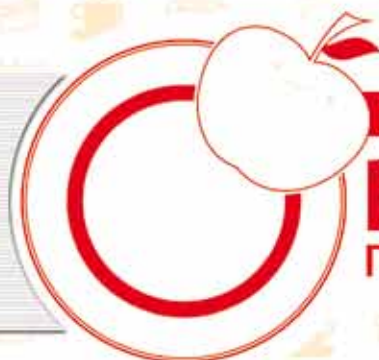
Спонсор
деловой программы



Спонсоры выставки



16–19
сентября



ВЫСТАВКА
РОСТОВ
гостеприимный

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



В течение всех дней выставки
ВКУСНЫЕ ДЕГУСТАЦИИ!

ВЕРТОЛ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР **ЭХРО**

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

ОПТ
И
РОЗНИЦА

БАКТОРОДЕНЦИД

БАКТЕРИАЛЬНЫЙ ПРЕПАРАТ ДЛЯ БОРЬБЫ С МЫШЕВИДНЫМИ ГРЫЗУНАМИ

Препаративная форма: влажная зерновая приманка, содержащая 1-3млрд/г бактерий *Salmonella enteritides* var. *Issatschenko* 29/1

ПРЕИМУЩЕСТВА :

- Биологическая эффективность 80-90%;
- Экологически безопасный;
- Уничтожает только мышевидных грызунов;
- Безопасен для теплокровных, человека, рыб;
- Не фитотоксичен;
- Отсутствие резистентности;
- Удобен в применении (не требует приманочного продукта);
- Экономически выгоден.



ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В ОСЕННЕ-ЗИМНИЙ
И РАННЕВЕСЕННИЙ ПЕРИОД



ЭЛИТНЫЕ
АГРОСИСТЕМЫ

Московская обл., г. Воскресенск,
ул. 2-я Заводская, д. 6
8-499-322-05-37
www.microvit.ru