

ХОРОШЕМУ ХОЗЯИНУ- ХОРОШИЕ ВЕСЫ



ВЕСЫ ДЛЯ ВЗВЕШИВАНИЯ СКОТА



АВТОМОБИЛЬНЫЕ ВЕСЫ «САХАЛИН»



тензо/м

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
весоизмерительной
техники в России **№1**

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



Участник программы обновления парка техники «РОСАГРОЛИЗИНГ»



Широкозахватные посевные комплексы «**AGRATOR**»



Дисковый агрегат «**DISKOMASTER**»



Механические посевные комплексы «**AGRATOR M**»



Комбинированный дискокультиватор «**COMBIMASTER**»



Пневматические посевные комплексы «**AGRATOR**»



Чизельный плуг «**CHIZELMASTER**»



Автомобильные посевные комплексы «**AGRATOR Авто**»



Дисковый глубокорыхлитель «**TERRAMASTER**»



Дискокультиваторные посевные комплексы «**AGRATOR DK**»



Широкозахватный дисковый агрегат «**MEGADISK**»



Дисковый посевной комплекс «**AGRATOR DISK**»



Прицеп «**ISON - 8520**»



Прицеп «**ISON - 8515**»



Комбинированный посевной агрегат «**COMBIDISK**»



Светодиодные светильники
«**GELIOMASTER**»



Светодиодные светильники
на солнечной батарее

AGROMASTER

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

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!



Fliegl – немецкое качество на российских полях



Прицепы – вагоны с выдвигающей стенкой :
грузоподъемность от 14 т до 40 т, объем от 20 м³ до 60 м³, до 60% увеличения загрузки за счет оптимального прессования, возможна установка навесного оборудования: шнека, навозоразбрасывателя и тд.



Прицеп-самосвал с трехсторонним опрокидыванием :
грузоподъемность от 3 т до 32 т, большой угол подъема кузова до 55°, открывающиеся борта для погрузки и разгрузки



Тандем прицеп-самосвал Мульда :
грузоподъемность от 8 т до 33 т, поставляются в одно-, двух-, и трехосном исполнении, гидравлический задний борт



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

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

www.fliegl.com

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ЗАЛОГ ВЫСОКИХ УРОЖАЕВ



ООО «ТД «АВЕРС»

Средства защиты растений

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



Семена сахарной свеклы

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

Семена подсолнечника и кукурузы



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



Семена овощных культур

Сингента (Швейцария)



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

реклама

8(8634)32-32-13, 38-74-87, 38-80-74
Ростовская область, г. Таганрог



8(928)212-22-19
www.agro-teh.su
mail@agro-teh.su



74 000 руб.



93 700 руб.



600л - 70 000 руб.
800л - 87 000 руб.



135 000 руб.

600 - 800 литров



251 700 руб.

ОП-22

штанга 22-24 м, емкость 2000, 2500 л



246 600 руб.

**2000 л
18 м**

АНГАРЫ - от 2000 руб/м² с системой GSM охраны
зерносклад, коровники, свинарники, овощехранилища под ключ,
утепление, гидроизоляция, ремонт токов, ЗАВов.

НАВЕСЫ металлические - от 1900 руб. /м²
НАВЕСЫ тентовые - от 1500 руб. /м²



Лизинг - www.rosagroleasing.ru
Субсидирование на всю продукцию



128 400 руб.

МВУ-1100



96 300 руб.

МВУ-900, МВУ-1200



328 000 руб.

**Сеялка зерновая
3,4 - 4 м.**



300 000 руб.

МВУ-2500
Грузоподъемность
2500 кг.



200 000 руб.

S-1500
Грузоподъемность
1500 кг.



182 000 руб.

БРК-5,6
борона кольчатая
5,6 м



132 000 руб.

Кассета
двухъемостная в раме
(2 емкости по 4500 л)



30 000 руб.

Система
параллельного
вождения



181 900 руб.

БЛП-9
борона пружинная 9 м



300 000 руб.

ОПВ-2000
опрыскиватель вентиляторный
для опрыскив. садов

Производство сельскохозяйственной техники



ЗАВОД «ТЕХМАШ»

ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИКИ
ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА



МОДЕЛИ ПРОДУКЦИИ

**ДИСКОВЫЙ
МУЛЬЧИРОВЩИК ДМ «НОРС»**



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



ПЛУГ БИНАРНО-ПЕШЕШНЫЙ БПД



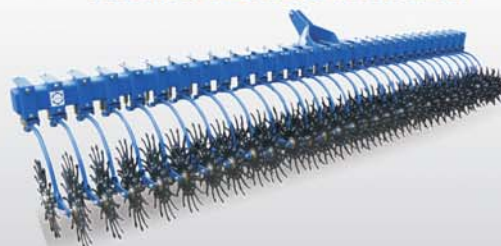
**КУЛЬТИВАТОР
КПО «ЯРОВИТ»**



**АВТОМОБИЛЬНЫЕ
БЕСЫ**



**БОРОНА
МОТЫГА РОТАЦИОННАЯ БМР**



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



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

РЕКЛАМА

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Сбалансированная пшеница.....8
Озимый клин будет расширяться

РАСТЕНИЕВОДСТВО

«Случайный» фермер.....10
Бывший инженер-газовик научился выращивать завидные урожаи

«Фирма гарантирует урожай не ниже...».....12
Отчёт с «круглого стола» в редакции «Делового крестьянина», обсудившего тему защиты растений

ОВОЩЕВОДСТВО

С поля — в закрома.....16
Хранить до хороших цен выгодно не только пшеницу

ТЕХНИКА

Тюк длиной 2,40 м — за 20 секунд.....18
Отчёт об испытаниях пресс-подборщика Big Pack HighSpeed от Krone, подготовленный для «Делового крестьянина» нашими коллегами из немецкого журнала PROFI

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Подотчётные суммы — на зарплатные карты.....22
Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Откорм под заявку.....26
Спрос на мясо, выращенное дедовским способом, растёт

КООПЕРАЦИЯ

Инкубатор предпринимателей.....30
Деньги бабушек поддерживают малый бизнес

ОХОТА И РЫБАЛКА

Мельхиорова блесна.....36
О необычных снастях

Со своей грядки

Продукция ЛПХ – традиционно дорогая на рынке. Покупатель готов переплачивать за настоящие мясо, молоко, овощи и фрукты. Считается, что цыплёнок в подворье питается жучками, червячками и травкой, словом, живёт в естественной среде. Что касается крестьянского огорода, то там помидоры и огурцы тоже чище и полезнее, поскольку выращены безопасным способом.

Между тем сами сельяне признаются, что без импортных стимуляторов молодняк птицы сегодня не сохранить – передохнет. Вырастить овощи без химии, да ещё в сколь-нибудь заметных объёмах, – тоже затея, обречённая на провал. Рынок предлагает крестьянину огромный выбор препаратов, призванных защитить как домашнюю живность, так и огородные грядки от недугов и вредных тварей. Как сказал один из участников «круглого стола» в «ДК» по проблемам применения средств защиты растений, продавцы готовы удовлетворить любое желание владельца ЛПХ. Спросишь что-нибудь от клеща – на тебе пакет с этикеткой «От клеща», спросишь от мучнистой росы – получишь «От мучнистой росы». Всё очень доступно и просто, не надо забивать голову мудрёными наименованиями, которыми язык сломаешь (читайте публикацию «Кто в ответе за то, что купили», с. 12).

Но эта простота хуже воровства. Как было признано на том же «круглом столе», сегодня рынок препаратов в мелкой фасовке, то есть как раз и предназначенных для ЛПХ, самый грязный – в смысле изобилия подделок. «Когда мы проводили проверки в 2009 году, 35-40% препаратов в мелкой фасовке не отвечали требованиям – от просрочки до содержания действующего вещества. Или препараты, давно запрещённые. Находили в пакетах даже мел», – рассказал начальник отдела земельного надзора управления Россельхознадзора по Ростовской и Волгоградской областям и Республике Калмыкия Олег Шашлов.

Мел в этом перечне – самое безобидное. Пользы не принесёт, но и вреда не наделает. Куда страшнее гербициды китайского замеса, тайно доставленные на наши рынки, минуя процедуры проверки не только в России, но даже и в самой КНР. «Основная опасность таких препаратов в том, что мы не можем спрогнозировать, как это скажется на природе – на экологии, на водных ресурсах. Это может сказаться и на репродуктивных способностях человека. Раковые заболевания возникают. То есть последствия серьёзные», – признал Николай Берников, начальник отдела плодородия почв, мелиорации и развития отраслей растениеводства министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области.

По сведениям чиновника, в Поднебесной только каждый десятый из полутора тысяч заводов, выпускающих химикаты для защиты растений, прошёл китайскую сертификацию. Покупаясь на дешёвые фальсификаты, наши сельяне сильно рискуют и сами, и подвергают риску здоровье миллионов соотечественников. Ведь именно на долю ЛПХ сегодня приходится большая часть выращенных в России овощей.

Драматичность момента заключается в отсутствии у нас реального контроля за качеством химвеществ, технологией их применения, за выращенной с помощью этих препаратов сельхозпродукцией. Эта опасная дыра в нашем законодательстве возникла два года назад в результате бесконечного переписывания парламентариями правовых актов, признали участники дискуссии.

Так что овощи с домашней грядки теперь надо брать с оглядкой.

Николай ГРИТЧИН

Как подать объявление в журнале «Деловой крестьянин»

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

Главный редактор Н.В. Гритчин
Учредитель-издатель: ЗАО «ИД «Крестьянин»
Зарегистрирован в Министерстве РФ по печати. Рег. номер ПП № 77–12227.
Адрес для писем: Ростов-на-Дону, 344000, ул. Города Волос, 6,
тел.: (863) 282-83-13, www.krestianin.biz E-mail: dk@krestianin.biz
Отпечатано в типографии ИП Истратов С. В. (Lucky Pack), г. Ростов-на-Дону, ул. Мечникова, 112.
Объём 12 печатных листов. Номер набран и сверстан в компьютерном центре «Крестьянин».
Номер подписан 27.09.2013 г., в 12.00. Заказ № . Тираж 20 000 экз.
Общий тираж ИД «Крестьянин» – 159 500 экз.

16+



В «Школе фермеров» – новый сезон

Первый выпуск нового учебного сезона состоялся в «Школе фермера» Краснодарского института агробизнеса. Свидетельства о прохождении курсов повышения квалификации получили 120 глав крестьянских фермерских хозяйств, индивидуальных предпринимателей, сообщили в минсельхозе края. Они прошли обучение по трём направлениям: развитие фермерского хозяйства, создание семейных животноводческих ферм и сельских усадеб на территории Краснодарского края.

До конца года в «школе фермеров» пройдут обучение около 450 представителей малых форм хозяйствования. На семинарах аграриев научат эффективному управлению хозяйством, бизнес-планированию, современным технологиям в животноводстве и растениеводстве, а также охране труда и многому другому. Владельцам малых хозяйств будет представлена подробная информация о мерах господдержки, доступных им в соответствии с федеральными и краевыми целевыми программами, а также о правилах участия фермерских хозяйств в конкурсе на выполнение государственных и муниципальных заказов.

«Тех, кто здесь обучался на курсах фермеров, мы обязательно будем привлекать к созданию новых программ поддержки», – пообещал заместитель губернатора Краснодарского края министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Сергей Гаркуша при вручении свидетельств.

На Дону возродили знак качества

Ростовский губернатор Василий Голубев подписал распоряжение о выделении из резервного фонда бюджета области 2 млн рублей на создание системы добровольной сертификации «Сделано на Дону», сообщила пресс-служба администрации региона. В ближайшее время будет объявлен конкурс на разработку знака, системы менеджмента качества, а также на проведение сертификации. До 1 декабря 2013 года эта работа должна быть завершена.

Пищевым предприятиям, прошедшим сертификацию, будет присвоен специальный знак качества «Сделано на Дону». Первые обладатели знака будут названы уже до конца этого года.

– Мы регион, который сегодня способен производить качественную, экологически чистую продукцию, – отмечал Василий Голубев. – Убеждён, что предпринимательское сообщество области приложит все усилия, чтобы бренд «Сделано на Дону» стал эталоном качества товаров всероссийского уровня.

Миллион уже распродали

С момента окончания уборки зерновых за пределы Ставропольского края уже ре-

ализовано более 1 млн тонн пшеницы, со-
общили в минсельхозе края. Часть этого
зерна ушла на экспорт. По словам заместите-
ля председателя правительства региона Ни-
колая Великдана, ставропольское зерно за-
купают в этом году Азербайджан, Грузия, Ка-
захстан, Австрия, Индия, Никарагуа. Всего
ставропольские аграрии планируют продать
за пределы края 4 млн тонн. Остальное зер-
но пойдёт на продовольственные нужды ре-
гиона, на фураж, на пополнение резервного
фонда.



В Копанском показали, как выращивать вкусную землянику

Кубанский сельскохозяйственный ин-
формационный консультационный центр
организовал в хуторе Копанском Динско-
го района на базе личного подсобного хо-
зяйства Владимира Антропова краевую де-
монстрационную площадку, посвящённую
технологии выращивания ягодных культур
в малых формах хозяйствования.

У Владимира Антропова, сообщает мин-
сельхоз края, земляника размещена на участ-
ке площадью два гектара на капельном оро-
шении. Хозяйство обеспечивает своё произ-
водство саженцами, а также реализует их на-
селению. Владимир Антропов выращивает
около 30 сортов земляники, преимуществен-
но ремонтантных сортов.

Производство ягоды для реализации начи-
нается здесь в мае и заканчивается в середи-
не ноября, если благоприятная погода и нет
заморозков. Глава ЛПХ сбывает продукцию
на рынках, а также предприятиям обществен-
ного питания.

На демонстрационной площадке была по-
дробно изучена технология выращивания зем-
ляники с использованием мульчирующей
плёнки. Рассмотрена схема химических об-
работок и биологических подкормок. Проде-
монстрирована технология выращивания са-
женцев земляники в стаканчиках, что позво-
ляет получать урожай уже через два-три ме-
сяца после высадки (обычная технология
предусматривает получение урожая на следую-
щий год).

Невостребованную землю – в собственность области

Руководитель департамента имуще-
ственных и земельных отношений Воро-
нежской области Максим Увайдов вынес
на утверждение регионального правитель-
ства решение о принятии в собственность
Воронежской области земельных участ-
ков сельскохозяйственного назначения.
Эти мероприятия, сообщили в администрации
региона, проводятся в рамках ведомственной
целевой программы «Оформление невостре-
бованных земельных долей на территории Во-
ронезской области в 2012-2014 годах». В об-
ластную собственность приняты 60 земель-

ных участков общей площадью 2,5 тыс. га на
территории пяти районов. Всего же, по сло-
вам Максима Увайдова, до конца года будут
оформлены 31 тыс. га.

Волгоградский каравай потяжелел

Более 2,8 млн. тонн зерновых (вместе с
кукурузой) собрали в этом сезоне земле-
дельцы Волгоградской области. Это при-
мерно на 0,5 млн. тонн больше прошлогодне-
го, когда регион сильно пострадал от засухи.
Впрочем, как следует из сообщения област-
ного минсельхоза, средняя урожайность под-
росла нынче совсем незначительно – 16,7 ц/
га вместо прошлогодних 16,4 ц/га. Так что по-
тяжелел волгоградский каравай в основном
за счёт расширения площадей зерновых куль-
тур.



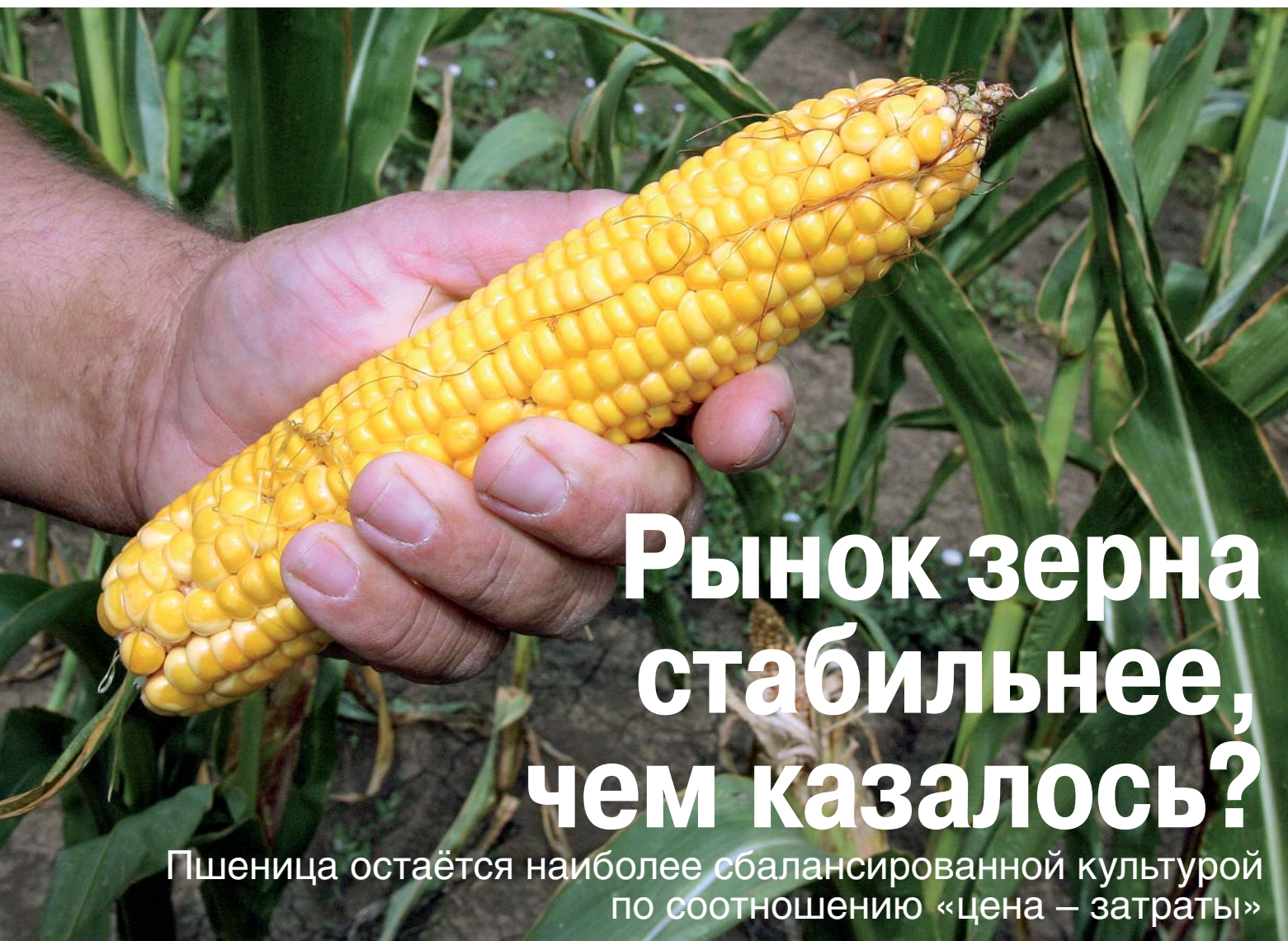
Саратовские студенты получили ростовский трактор

Трактор VERSATILE производства
«Ростсельмаш» пополнит парк Саратов-
ского государственного аграрного универ-
ситета имени Вавилова. Сертификат на при-
обретение современной машины губерна-
тор области Валерий Радаев вручил во вре-
мя празднования 100-летия вуза, сообщили в
компании «Ростсельмаш».

«Важно, чтобы будущие молодые специ-
алисты осваивали современные технологии
обработки почвы на передовых сельхозма-
шинах, – отметил генеральный директор ЗАО
«Агросоюз-Маркет» (официальный дилер
компании «Ростсельмаш») Алексей Глухарёв.
– Вместе со студентами и преподавателями я
искренне радуюсь за этот вуз. Со своей сто-
роны мы тоже подготовили подарок – автомо-
биль «Нива». Он будет незаменим в условиях
учебного хозяйства».

В техническом парке учебного хозяй-
ства университета большое место отведено
сельхозмашинам компании, а студенты вуза
уже несколько лет слушают лекции и прохо-
дят практические занятия в учебном клас-
се «Ростсельмаш», а также на базе ЗАО
«Агросоюз-Маркет».

«За пять лет сотрудничества компания
«Агросоюз-Маркет» поставила нам 12 единиц
техники «Ростсельмаш», – рассказывает
Игорь Воротников, проректор СГАУ по науч-
ной и инновационной работе. – Так что наше
партнёрство и с предприятием, и с его офици-
альным дилером можно полноправно назвать
стратегическим. Хочу отметить, что в на-
шем парке уже есть один трактор VERSATILE
2375, сегодня губернатор нам подарил вто-
рой. Но скоро их станет три, в ближайшее
время мы сами планируем приобрести ещё
один такой же».



Рынок зерна стабильнее, чем казалось?

Пшеница остаётся наиболее сбалансированной культурой по соотношению «цена – затраты»

Кукуруза переходит в разряд «нишевых» культур

Развитие рынка осенью этого года проходит весьма позитивно. На юге собран относительно неплохой урожай зерновых, цены держатся на относительно низком, но стабильном уровне, а закупочные интервенции должны оказать им дополнительную поддержку.

Уборка со знаком плюс

По оперативным данным из регионов на вторую декаду сентября, в России было обмолочено более 30 млн га зерновых и зернообовых культур (65-66% посевной площади), что немного ниже показателей прошлого года – причём ещё две недели назад темпы уборки были выше как минимум двух последних лет. Это опережение было связано в первую очередь с погодными условиями, которые позволили культурам в этом году быстрее вызреть. Впрочем, ситуация в целом по стране неравномерна – в некоторых регионах уборка заметно отстает от средних значений, а ситуация на Дальнем Вос-

токе, где погибли или пострадали тысячи гектаров посевов, и вовсе патовая.

Минсельхоз рапортует о том, что валовой сбор достиг 68,4 млн тонн зерна, что на несколько миллионов тонн больше прошлого года. Впрочем, как уже писал «Деловой крестьянин» в своих прошлых номерах, независимые эксперты склонны видеть в цифрах ведомства серьёзное преувеличение. В частности, по мнению опрошенных участников рынка, официальные результаты до полутора раз могут отличаться от фактических данных. Эксперты в частных беседах говорят о том, что такая практика практически повсеместна.

Урожайность в целом по стране, если верить данным российского Минсельхоза, составляет 22,8 ц/га, что заметно выше результатов прошлого года (почти 18,5 ц/га), но ниже 2011 г. (26 ц/га). Чиновники всех южнороссийских регионов и эксперты отмечают при этом хорошее качество зерна. В Ростовской области более 70% продовольственной пшеницы, а на Ставрополье, по словам заместителя предсе-

дателя правительства края Николая Великдана, более 82%. «Эти результаты в силу природно-климатических особенностей сезона несколько уступают прошлогодним, – отмечает чиновник. – Однако по уровню самообеспеченности основными видами продукции край является профицитным и реализует значительную её часть на межрегиональном и международном рынках».

Куда продать

Проблема реализации выращенной продукции всегда является ключевой для российского рынка. Откровенно слабые животноводство и пищепром не обеспечивают надёжного сбыта внутри страны, а доступ на внешние рынки в этом сезоне затрудняется хорошими урожаями стран-конкурентов.

Некие опасения трейдеров в этом сезоне вызывает политическая и военная неопределённость в странах Магриба, ряде арабских стран – традиционных покупателей российского зерна. Египет, Сирия, страны Ара-

вийского полуострова – каков будет объём предложения оттуда? Кроме того, по каким ценам будут продавать наши конкуренты в регионе – Украина, Румыния, Франция? Как отмечают опрошенные сельхозтоваропроизводители, себестоимость тонны пшеницы в прошлом сезоне выросла до 5000-6000 руб./т, то есть для рентабельных продаж цена покупки зерна должна быть как минимум порядка 280 долларов за тонну (при текущем валютном курсе).

А по последним данным российского экспорта в тот же Египет российские трейдеры продают тонну по цене примерно 253 доллара США (стоимость фрахта – 11,9-12,5 доллара на тонну). Высокие урожаи в Европе, США и ряде других регионов склоняют аналитиков к пессимистичным прогнозам на мировом рынке зерна – консолидированное мнение экспертов таково, что цена на пшеницу будет снижаться медленно, но неуклонно до конца зимы. Впрочем, до конца уборки ещё есть время, нужно смотреть, с

какими результатами закончат её Сибирь, Урал и Дальний Восток. Если потери там окажутся более существенными, чем ожидалось ранее, нас может ждать не только стабилизация, но даже укрепление рынка.

Государство вмешивается

Как обычно, в оценке зернового рынка России мы уделяем внимание государственной политике, так как она по-прежнему существенно влияет на динамику рынка внутреннего.

Объём закупочных интервенций в 2013-2014 годах в отношении зерна урожая этого года может составить до 5 млн тонн, при этом в 2014 году планируется реализация до 500 тыс. тонн зерна из госфонда, следует из конкурсной документации по отбору госагента для проведения интервенций, размещённой Минсельхозом на сайте госзакупок.

«В 2013 году планируется проведение государственных закупочных интервенций в отношении зерна урожая 2013 года в объёме до 2 миллионов тонн зерна, в том числе до 1,5 миллиона тонн по цене 6 тысяч рублей за тонну и 0,5 миллиона тонн по цене 4 тысячи рублей за тонну, а также в 2014 году до 3 миллионов тонн по средней цене 6 тысяч рублей за тонну», — уточняется в документах.

Этот объём несколько ниже, чем мы прогнозировали двумя месяцами ранее. Пока сложно сказать, чем обусловлен такой лимит — по нашим данным, изначально деньги должны были выделены на объём, равный примерно 10 млн тонн. Возможно, причина в банальном дефиците средств. Президент России Владимир Путин в конце августа признал, что доходы российского бюджета в этом году окажутся заметно ниже, чем ожидалось. Кроме того, возникли непредвиденные расходы в несколько миллиардов на Дальний Восток. Уровень цен, озвученный Минсельхозом, находится на уровне рентабельности. При этом в 2014 году планируется реализация зерна госфонда в объёме до 500 тысяч тонн по средней цене 6 тысяч рублей за тонну, стоимость которого составит до 3 миллиардов рублей, говорится в сообщении.

Вероятно, что интервенции пойдут гораздо активнее в центральной и неевропейской части России, чем на экспорториентированном юге.

Ситуация с ценами на юге

Несмотря на снижение прогнозов и расхождение официаль-

ных и реальных данных, в ЮФО и СКФО действительно собран не худший урожай зерновых. Помимо главной зерновой тройки (Ставропольский, Краснодарский края и Ростовская область) практически все другие южные регионы также говорят об увеличении объёмов намолота относительно прошлого года. Это, безусловно, влияет на цены.

Последние две недели в аспекте закупочных цен можно охарактеризовать как «игру в боковом тренде». Цены на пшеницу в Ростовской области даже растут, хотя и незначительно. Пшеница третьего и четвертого классов подорожала менее чем на 100 рублей за тонну, пятый класс даже в среднем немного подешевел — в пределах 3 рублей за тонне. На Кубани средняя стоимость у трейдеров «тройки» колеблется от 6 300 до 6 900 руб./т, «четвёрки» — на уровне примерно до 6 200 и «пятёрки» — около 5 800.

Стоит отметить в сентябре возросший интерес к ячменю, имеет агропортал Ростовпродукт. Ру. Так, его покупки возобновил «Юг Руси», однако разница в ценах очень большая. Если в Ростове тонну ячменя он покупает по 6 800, то в области — всего по 6 000 руб./т., а в Краснодарском крае — 6 100. В целом по Ставрополью ячмень стоит сегодня около 5 700, в Волгоградской области — 5 300.

Кукуруза демонстрирует очень сильное падение. Если до нача-



ООО "ДАР"

АНГАРЫ

• ИЗГОТОВЛЕНИЕ • МОНТАЖ
• ПРОЕКТИРОВАНИЕ

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

ла уборки тонна этой культуры стоила 8 600 руб./т (данные на 16 июля, мы фиксировали даже отдельные сделки чуть дороже), то сегодня ООО «Амилко» покупает уже по 5000 руб./т, по этой же цене начали покупки «Астон» и ООО «Южный центр». ООО «Провими» покупает по 6 700 руб./т, это максимальная из известных нам на сегодня цен на кукурузу на юге. Средняя цена на Кубани и Ставрополье — 5 200.

Задел на 2014-й

Между тем аграрии юга уже давно приступили к севу озимых. Посевная кампания на Дону стартовала с севера области. На сегодня в неё включились около 20 районов. На момент подготовки материала озимыми засеяно чуть менее 100 тыс. гектаров. Всего в регионе планируется под урожай 2014 года засеять озимыми 2,2 млн га. Это научно обоснованная норма для Дона, однако сегодня некоторые учёные говорят о том, что озимый клин уже можно увеличивать и

дальше.

На Кубани озимыми зерновыми культурами планируется засеять 1,516 млн га. Из них 1 млн 357,4 тыс. га — озимой пшеницы, 155,7 тыс. га — озимого ячменя. Аграрии Кубани приступили к севу озимых культур в середине сентября и завершить его планируют примерно за месяц.

На Ставрополье, по данным регионального правительства, планируется засеять почти 2 млн га «озимки». В северокавказских республиках площади заметно меньше. Например, в сообщении минсельхоза Калмыкии отмечается, что общая площадь сева озимых и технических культур составит 146,7 тыс. га.

На сегодняшний день озимая пшеница остаётся наиболее сбалансированной культурой по соотношению «цена — затраты», а также наиболее устойчивой к ценовым колебаниям, наиболее «волатильной» культурой (то есть культурой, которую можно наиболее быстро продать по рыночной цене в случае необходимости). Очевидно, что тенденция увеличения озимого клина на юге будет продолжена.

Ячмень показывает свою непривлекательность в соотношении «цена — затраты», а кукуруза постепенно переходит в разряд «нишевых» культур, которую наиболее выгодно возделывать недалеко от рынка сбыта — комбикормовых или перерабатывающих заводов.

Говоря о тенденциях на рынке зерновых, стоит ещё отметить, что в этом году на зерновом рынке Ростовской области произошло два важных позитивных события. «Амилко» проводит модернизацию и планирует увеличить мощности переработки кукурузы. Кроме того, в Волгодонске заложен первый камень в строительство крупного завода по переработке пшеницы — Evonik — «ДонБиоТех». Планируется, что совместное русско-немецкое предприятие станет выкупать с рынка ежегодно 250 тыс. тонн пшеницы преимущественно местного производства, а возможное строительство второй очереди сможет обеспечить до 500 тыс. тонн гарантированного сбыта.

Александр ГАВРИЛЕНКО
специально для «ДК»
Фото Владимира Карпова



Цены на пшеницу медленно растут

Директор ООО МТС «ЮА-гро» Анатолий Кокорев попал в фермеры, можно сказать, случайно. Закончил Краснодарский политех, получил специальность инженера по холодильным установкам. Работал в престижной газовой отрасли. Семья жила в пригороде Краснодара. Словом, он и его супруга ощущали себя в большей мере горожанами, нежели селянами, и связывали своё будущее с красивым центром. Но вышло иначе.

Непрофильный фермер

В начале 90-х в окрестностях Краснодара выделяли землю для вновь создаваемых КФХ – по 2 га. Про специальность не спрашивали. Лишь бы было желание. И в фермеры ломанулись все кому не лень, в том числе ни разу плуга вблизи не видевшие. К слову, похожие порядки были и в других регионах страны. Помимо земли государство одарило начинающих предпринимателей щедрыми кредитами. Именно одаривало, поскольку бешеная инфляция столь стремительно обесценивала рубль, что на деньги за комбайн через год можно было купить лишь мотоцикл. Но комбайн у фермера оставался, а вернуть кредит через год успешные хозяева ухитрились одним месячным доходом. Впрочем, большинству непрофильных фермеров лёгкие миллионы не помогли. Деньги к ним пришли и ушли как вода через песок. Но были приятные исключения. Настолько приятные, что у них теперь даже учатся коллеги с аграрными дипломами. К таким исключениям можно отнести и Кокорева.

– На протяжении шести лет фермерство оставалось для меня чем-то вроде подсобного промысла, – признаётся Анатолий Геннадьевич. – То есть я продолжал работать инженером-механиком в «Газпроме», а свободное время проводил на большом огороде, где мне помогали мои родственники.

На выделенных двух гектарах фермер выращивал овощи и бахчевые культуры на продажу. Хотя огород был сравнительно небольшой, но с одними лишь лопатой и тяпкой на нём не управиться. Пришлось обзаводиться стареньким трактором, плужком, культиватором. А когда редиска, помидоры и арбузы стали приносить ощутимый доход, захотелось расширяться. В нескольких десятках километров от города Кокореву предложили в аренду 20 га.

– Когда я приехал сюда, то увидел заросшие бурьяном поля, – вспоминает Анатолий Геннадье-



Анатолий Кокорев не жалеет, что переквалифицировался

Размер имеет значение

Фермер вдвое увеличил урожайность, и ему стало легко

вич. – И подумал: а не попросить ли побольше?

От коротких – к длинным

Ему удалось договориться об аренде 300 га. И тогда встал ребром вопрос о двух креслах. Усились на них при таких площадях уже невозможно. К удивлению газпромских коллег Анатолий Кокорев сделал выбор в пользу земли и расстался с газовой отраслью.

– Поскольку на огороде всё было отлажено, мне казалось, что горы сверну, когда полностью переключусь на фермерство, – улыбается Анатолий Геннадьевич. – Думал, что и урожай смогу растить, и другим фермерам услуги техникой оказывать. Поэтому в названии хо-

зяйства и появилась машинно-технологическая станция.

Жизнь внесла жёсткие коррективы в эти планы. Хотя и нанял фермер двух механизаторов, а самому садиться на трактор и комбайн тоже пришлось. Тут уж не до услуг соседям, свои бы поля вовремя вспахать и засеять. Даже огород отдал другим в аренду – слишком много внимания требовал. Словом, фермер-овощевод стал фермером-хлеборобом.

Мы ездим с Анатолием Геннадьевичем по его полям и сравниваем то, что было 14 лет назад, когда он пришёл на эту землю, и то, что стало теперь. Дорожку в банк он протоптал сразу же. Денег катастрофически не хватало. Особенно весной. Короткие кредиты позволяли купить горючку, семена, гербициды, запчасти.

Распродав урожай сразу после уборки, возвращал долги.

– А четыре года назад я начал переключаться на длинные кредиты, урезая короткие, – продолжает Кокорев. – В нынешнем году впервые коротких совсем не брал.

Эта переориентация говорит о многом. Фермер перестал выживать от урожая до урожая, а начал развиваться. Ведь длинные кредиты – это крупные инвестиции.

– Благодаря этим заимствованиям я в последние годы приобрёл тяжёлый отечественный трактор АТН-280, три МТЗ-82, «Камаз», разнообразную прицепную технику. Всё это – новое. Стараясь попасть в программы по субсидированию процентной ставки, по обновлению техники. Скажем, в прошлом году взял ком-

байн «Акрос-580» с рассрочкой платежей на 10 лет. Получилось по 550 тыс. в год. Очень выгодно, потому что цена этого комбайна сегодня 5,5 млн. То есть он окупит себя раньше, чем я за него расплачусь.

Какие преимущества заложены в современной технике, мы увидели на кукурузном поле фермера, засеянном французской сеялкой точного высева. Стебли «королевы полей» стояли идеальной шеренгой, без единой проплешины. – Пять початков на каждом метре, – опередил нас Кокорев, когда мы принялись считать.

Эта картинка разительно отличалась от того, что мы увидели на поле другого фермера, где кукурузу сеяли отечественной сеялкой. Шеренги там казались поредившими в бою с неприятелем: «пробоины» достигали метровой величины. А это серьёзные потери урожая.

– А как же с покупкой горючего и семян весной? – спрашиваю.

– Теперь у меня есть на это средства. Часть урожая держу до посевной – либо у себя, либо на элеваторе. Как правило, к этому времени и цена на урожай поднимается.

Элитное поле

Анатолий Кокорев признаётся, что на первых порах заседал свои поля «чем попало». В смысле качества семян. Теперь использует только отборный материал.

– Покупаю в Кубанском НИИСХ элитные семена озимой пшеницы местной селекции, – поясняет Анатолий Геннадьевич. – Засаваю ими поле в 100 га. Из выращенного зерна отбираю семена для посева – это уже первая ре-

продукция, а остальное продаю. И так каждый сезон – одно поле засеваю элитой, второе – первой репродукцией. Ниже первой не сею. Это важное условие хорошего урожая.

Высококлассные семена других культур фермер берёт тоже у проверенных партнёров. Скажем, соей местной селекции его обеспечивает сельскохозяйственный снабженческо-сбытовой кооператив «Прикубанский», в котором Кокорев состоит. А гибриды подсолнечника и кукурузы фермер берёт импортные – фирм «Пионер» и «Монсанта».

– Я бы всё отечественное брал, оно дешевле, – аргументирует Анатолий Геннадьевич. – Но когда оно явно уступает зарубежному, пользуюсь чужим.

Свои наблюдения Кокорев проиллюстрировал на примере кукурузы. Гибрид, который он использует, даёт не только хороший урожай зерна, это зерно подсыхает до оптимальной влажности прямо на корню. А цена такого зерна выше.

Мы уже говорили о коротких кредитах. Отказаться от них фермер смог в том числе и потому, что оброс нужными связями. Благодаря им он теперь не тратит весной денег ни на семена, ни на гербициды. Партнёры дают ему всё это в долг.

– Кооператив «Прикубанский», например, обеспечивает меня посевным материалом и средствами защиты под урожай.

Убрал я сою, отвёз на элеватор в Тбилисскую. Часть этого урожая идёт в зачёт долга за семена и гербициды, а большая часть остаётся на бесплатном хранении. Я продам её фирме «Центр

Соя», когда буду нуждаться в деньгах. Её купят у меня по рыночной цене на тот момент.

Фирма – поставщик импортных гибридов и гербицидов, у которой Кокорев берёт продукцию на 1,5 млн рублей, обеспечивает вдобавок и бесплатное сопровождение с выездом своих консультантов на фермерские поля. – Всё это дорогого стоит, – считает Анатолий Геннадьевич. – Ко мне каждый год наведываются представители разных компаний с желанием переманить к себе. Предлагают выгодные цены. Но я не соглашаюсь. Проверенные годами связи – это уверенность, чёткость, гарантированный результат. Сейчас у меня уже 500 га земли. Но работать мне гораздо легче, чем 14 лет назад.

Земля-кормилица

Как и многие коллеги, на первых порах Анатолий Кокорев стремился выжать из земли максимум. Признаётся, что и сеял иногда без удобрений, и севооборотов не признавал. Его поля знали только две культуры – пшеницу и подсолнечник, которые считались самыми доходными. Но затем пришло понимание: эта земля будет кормить и его семью, и его потомков (дочь фермера сейчас учится в аграрном университете). Поэтому её нужно беречь.

Сегодня в севообороте у фермера пшеница, кукуруза, подсолнечник и соя. А с нынешнего года к ним прибавился и озимый рапс, недавно впервые посеянный. Он призван максимально сократить долю подсолнечника, которая и без того сильно урежана (занимает 12% площадей). Без удобрений Кокорев давно

не сеет. Причём покупает сложную подкормку, наиболее подходящую именно для его полей, которые обследованы на агрохимический состав.

Характерно, что эти меры наряду с хорошими семенами, современной техникой позволили практически удвоить урожайность фермерских угодий. Сегодня Анатолий Кокорев собирает до 60 ц/га пшеницы вместо 30 ц/га в начале пути. Кукуруза родит за 80 ц/га, подсолнечник – 25 ц/га, а соя – 20 ц/га.

Бобовая культура хоть и замыкает список по урожайности, а даёт самую весомую прибыль с гектара – больше 20 тыс. Но фермер не намерен перекаивать под сою сложившийся севооборот, на что он наверняка бы соблазнился в начале аграрной карьеры. Каждой культуре у него теперь – своё место.

– Доходность – категория переменчивая, – размышляет Кокорев. – Сегодня выстрелила соя, завтра выстрелит кукуруза. Поэтому залог стабильности – разнообразие культур. А их грамотное чередование – это ещё и сбережение земли.

Напоследок я спросил, намерен ли фермер расширять угодья.

– В условиях Краснодарского края это сложно сделать, – откликнулся Анатолий Геннадьевич. – Конкуренция велика. К тому же в нашем деле важно держать всё под личным контролем. Сейчас я точно знаю: на 500 га меня вполне хватает. Везде сам побываю, сам удостоверюсь. Когда у тебя тысячи гектаров, это уже невозможно. Так что размер имеет значение.

Илья ИВАНЕНКО

Динской р-н, Краснодарский край
Фото Владимира Карпова



Здесь 80 ц/га



Озимый рапс пополнит севооборот



Прибыльная соя

Тема разумного использования средств защиты растений собрала за «круглым столом» редакции «Делового крестьянина» сельхозпроизводителей, поставщиков гербицидов и биопрепаратов, учёных, представителей надзорных органов и исполнительной власти. Вёл дискуссию главный редактор журнала Николай Гритчин.

Чем дороже, тем лучше?

Ведущий: Всем известно: вырастить высокий урожай без удаления с поля сорняков, вредителей, болезней невозможно. Множество фирм, отечественных и зарубежных, предлагают крестьянину для успешного решения этих задач самые разнообразные препараты. И каждый кулик своё болото хвалит. А крестьянин, как свидетельствуют опросы нашего журнала, зачастую предпочитает то, что дешевле.

Сергей Петров, руководитель регионального подразделения клиентского маркетинга «Регион Юг» фирмы «Сингента»: Бывают годы, когда хозяйства не получают должной экономической прибавки. Допустим, хороший урожай, но низкая цена. У сельхозпроизводителя формируется мнение: я должен экономить. И урезают затраты на средства защиты растений. При этом многие хозяйства считают лишь вложенные средства. А фирмы-оригинаторы настаивают: нужно считать на выходе, когда ты получил прибавку урожая высокого класса и посчитал окупаемость затрат. Тогда станет очевидно: используя лишь качественные продукты, можно добиться впечатляющего результата.

Сергей Аристов, руководитель ростовского филиала фирмы «Сингента»: После присоединения России к ВТО нашему сельхозпроизводителю надо выходить на международный рынок. А там жёсткие ограничения, скажем, на поражённую клопом-черепашкой продовольственную пшеницу или микотоксины. Используя недорогостоящие продукты, хозяйства просто не получают должного эффекта в борьбе с этими проблемами. Сотрудники фирмы «Сингента» готовы доказывать на полях каждого хозяйства экономическую эффективность нашей технологии. И помогать сельхозпроизводителям выходить на международный уровень.

Константин Пимонов, доктор сельскохозяйственных наук, доцент кафедры агрохимии, почвоведения и защиты растений Донского государственного аграрного университе-



«Химичить» надо с умом, считают участники дискуссии

Кто в ответе за то, что купили

Как не навредить урожаю и почве при выборе гербицидов

та: Утверждение «чем дороже препараты, тем лучше экономические результаты» довольно спорное. В этом году ростовский фермер, у которого около 300 га нута, на всё поле приобрёл «Эфорию» и уничтожил вредителей. А через 10 дней снова пришлось обрабатывать. Химическими средствами защиты мы нарушили циклы развития вредителей. Если раньше была одна-две волны, то сегодня – до четырёх-пяти. И это, похоже, не предел. А фермер раз применил дорогостоящий препарат, второй... Почём же у него нут будет?

Производителей средств защиты я призываю поработать над специфическими, малораспространёнными культурами. Что касается того же нута, то перечень разрешённых химпрепаратов не содержит средств защиты от хлопковой совки. А это самый основной, причём многоядный вредитель. Когда малоопытные фермеры начинают его уничтожать химпрепаратами, то теряют урожай.

Сергей Ступников, директор ООО «Агросоюз» (Красногвардейский район, Ставропольский край): Мы сегодня на 900 тыс. долларов приобретаем средств защиты растений. Работаем с фирмами «Август», «Син-

гента». Гербициды «Августа» используем на тех, допустим, зерновых культурах, где планируем максимальную урожайность порядка 45 ц/га. Там, где планируем 60-65 ц/га, однозначно идём на гербициды «Сингенты». Нынешней весной провели первую фунгицидную обработку ячменя препаратом фирмы «Август». Смотрим: не работает. Созвали консилиум. Приехали учёные, представители «Августа», «Сингенты». Пришли к единому мнению: для повторной обработки использовать фунгицид сингентовский. И вот эта обработка по флаговому листу позволила нам в условиях засухи собрать 57 ц/га ячменя. С августовским препаратом такого результата мы бы, наверное, не получили.

Дмитрий Волжин, глава ростовского представительства ЗАО Фирма «Август»: Да, существуют препараты, которые нужно применять при планировании достижения какой-то урожайности. Мы тоже это делаем. Технологические карты основываются на своевременных обработках. Иначе не будет желаемого эффекта. Но существуют и страховые препараты, которые в любом случае сработают. Но они, соответственно, и стоят очень дорого. Вот у нас есть продукт «Пилот» для защиты сахар-

ной свёклы, который уберёт любой «зелёный пожар», если его прощёлкали в хозяйстве.

Показное поле

Ведущий: Сейчас распространёнными стали демонстрационные посевы. Фирмы выделяют сельхозпредприятию или фермеру свои семена и средства защиты. Получают великолепный урожай, которым приглашают полюбоваться соседей. Но доверие к таким показным полям падает, потому что повторить результат на своих угодьях соседям, как правило, не удаётся. Один руководитель хозяйства рассказал мне, как проходил эксперимент у него. Разрекламированный препарат не сработал, фирма вынуждена была додавливать сорняки другими гербицидами. А гостям сказали, что чистота посевов обеспечена единственным пестицидом.

Волжин: В основном в таких случаях работает человеческий фактор. Я недавно был в Мясниковском районе Ростовской области. Агроном говорит: надо брать такой-то глифосат. Мы предлагаем: наш возьмите. Руководитель хозяйства согласился с нами. А через полторы недели звонок: «Надо было агронома слушать, ваш препарат не рабо-



Дмитрий Волжин, глава ростовского представительства ЗАО Фирма «Август»



Константин Пимонов, доктор сельскохозяйственных наук, доцент ДонГАУ



Тамара Логвиненко, замначальника отдела ФГБУ «Ростовский референтный центр Россельхознадзора»



Александр Чернов, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент ДонГАУ



Юлия Климентьева, директор по развитию ООО «АНТСИТИ» (г. Новочеркасск)

тает». Приезжаю. На поле полоски – чёрная и зелёная, чёрная и зелёная. Спрашиваю: где не работает? «Вот здесь» – на зелёной. А здесь? «Здесь работал». Спрашиваю: воду где брал? Тракторист показывает канаву, вырытую тут же, на поле. Что же можно ожидать, если такое грубое нарушение технологии?

Александр Чернов, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент кафедры агрохимии, почвоведения и защиты растений ДонГАУ: Вода даже в краях отвратительная. Поэтому очень важно, какой эмульгатор добавлен. Я в опытах делаю бордоскую жидкость на нашей новочеркасской воде. И когда развожу медный купорос, он уже начинает выпадать в осадок. То есть вода резко меняет показатели рабочей жидкости. При плохой воде или больше эмульгатора нужно, или другой эмульгатор. Есть и такой вариант эффективно использовать дорогие препараты. В нашей «помидорной столице» Кривянке используют продукцию «Сингенты» и других фирм. Не знаю, кто надумил там крестьян, но они воду предельно готовят. Льют в неё фосфорную кислоту, смягчают, получают осадок. И отстой затем используют для приготовления раствора.

Ступников: В Ставропольском крае все опыты по применению гербицидов, сортов, гибридов фирмы-производители проводят в Кочубеевском районе, лучшим по природно-климатическим условиям. Там и результаты получаются хорошие. Вот мы смотрели там возделывание подсолнечника по системе клеарфилд. Урожайность 35-38 ц/га. А в этом году мы сами в своём хозяйстве заложили такие же опыты. Высеяли 20 гибридов подсолнечника. Ни один из них – сингентовские, майсадуровские, евралисовские – себя не показал. Все они в условиях засухи дали урожайность 20 ц/га.

Поэтому всегда нужно знать, где заложен демонстрационный опыт. Мы сколько раз пред-

лагали: ребята, приезжайте на северо-восток Ставропольского края, где выпадает 250 мм осадков. И закладывайте опыты. И мы выясним, какой сорт или технология лучше. Никто на это не идёт.

Сергей Бабенко, главный агроном ООО «Биотехагро» (Тимашевск, Краснодарский край): Опыты нужно закладывать в хороших хозяйствах, где есть квалифицированные специалисты и высокий технологический уровень. На такие хозяйства все смотрят. Но закладывать эти опыты целесообразно в разных климатических зонах. Мы так и делаем.

Николай Берников, начальник отдела плодородия почв, мелиорации и развития отраслей растениеводства министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области: Демонстрационные посевы должны быть в тех местах, для которых рекомендуются препараты. У нас в течение трёх лет демонстрационные участки закладываются и по востоку области, куда раньше селекционеры не шли, а теперь пошли. В прошлом засушливом году, например, озимые там дали порядка 40 ц/га. Людям показали, что и в экстремальных условиях при своевременном посеве, уходе, борьбе с вредителями и болезнями можно получить хороший результат.

Петров: Демонстрационный опыт – не показатель. Он закладывается на 7-15 гектарах. А иногда и того меньше. Поэтому компания «Сингента» стремится сегодня закладывать производственные опыты.

Фирма гарантирует урожай не ниже...

Ведущий: Не лучше ли фирмам обеспечивать технологическое сопровождение у своих клиентов и таким образом отвечать за результаты?

Петров: «Сингента» и другие уважающие себя компании предоставляют сегодня такие услу-

ги, потому что они необходимы хозяйству.

Вопрос: За отдельную плату?

Ступников: Всё включено.

Петров: Специалист компании приезжает на поля хозяйства, смотрит фитосанитарную обстановку. Проверяет опрыскиватель, интересуется, какая вода, рекомендует, например, заменить форсунки. У нас есть специально обученные люди, которые могут правильно настроить опрыскиватель. Если говорим о протравителях, то мы обязаны настроить протравочную машину. И убедиться, чтобы и норма расхода, и норма подачи жидкости были оптимальными. Ведь сам препарат – это только 50%, оставшиеся 50% – это качество его нанесения. Продукт очень дорогой, и он должен реализовать 100% своих возможностей.

Волжин: Не все хозяйства соглашаются на технологическое сопровождение. Мы, мол, сами с усами.

Когда всё же заказывают сопровождение, мы интересуемся: сначала скажите, какую урожайность хотите получить, какая рентабельность продукции у вас заложена? Если вы под всем этим подписываетесь, тогда мы предлагаем: есть в Азове лаборатория «Агроанализ-Дон». Она практически все исследования выполняет – почвенные, листовые. У них есть несколько вариантов сопровождения. В одном из них пишется: «Фирма «Агроанализ-Дон» гарантирует урожайность данной культуры не ниже чем...» Вы много видели договоров, в которых фирма такое гарантирует?

Реплика: Это мечта любого агрария.

Волжин: Но там условие железобетонное: «шаг вправо, шаг влево – попытка к бегству». В этом году в Азовском районе фермер выращивал томаты с такой гарантией. Урожай получил на 20 ц/га выше гарантированного. И говорит: «Что я теперь с этим буду делать?»

Вопрос: А фирма – производи-

тель препаратов такую гарантию можете дать?

Бабенко: При выращивании любой культуры надо соблюдать технологию. Никто не будет гарантировать 100 ц/га в результате применения одного фунгицида. Результат зависит от комплекса факторов: обработка почвы, удобрения, сорта и т. д. Мы делаем производственные испытания. Делим поля пополам по основным предшественникам. И сравниваем.

Клиент купился на скидку

Ведущий: Как не попасться на подделку препаратов авторитетной фирмы?

Волжин: В 1997 году был принят федеральный закон № 109 о безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами. Там была статья 13, которая предусматривала лицензирование этой деятельности, в том числе по продаже. Но в 2003 году эта статья исчезла из закона. С этого момента у нас стали заниматься пестицидами все кому не лень. Большинство из этих продавцов являются дистрибьюторами таких фирм, как «Сингента», «Байер», «БАСФ», «Дюпон». Иногда они прикрываются вот этими брендами, чтобы втереться в доверие к сельхозпроизводителю. Когда клиент схвачен, начинают поставлять ему всё что угодно.

В этом году фирма, не буду называть пока, какая, но она очень давно на рынке, поставила хозяйству партию препарата «Табур» нашего производства. Это инсектицидный протравитель семян. Когда клиент, который всегда с нами работал, сказал, что ему поставили товар со скидкой 37%, чего мы себе позволить не можем, мы начали разбираться. Попросили назвать номера партий и отправили запрос на наш завод. Тем временем наш менеджер едет к клиенту, фотографирует, что тому привезли. Канистра десятилитровая (у нас этот препарат в пятилитровых идёт) с указанием сразу двух наших



Татьяна Пашковская, заместитель директора агрохимцентра «Ростовский»



Олег Шашлов, начальник отдела земельного надзора управления Россельхознадзора



Сергей Аристов, руководитель ростовского филиала фирмы «Сингента»



Зинаида Сахаутдинова, директор ростовского филиала ООО «ФосАгро-Регион»



Николай Берников, начальник отдела министерства сельского хозяйства и продовольствия РФ

заводов-изготовителей. Между тем пришёл ответ на запрос: таких партий препарата не существует. Не выпускались они на наших заводах. Клиент в панике: протравил 100 тонн семян. Чем травил? Хорошо, что представитель этой фирмы сам уже приехал, дабы успокоить человека и сказал: там вообще действующего вещества нет, так что не волнуйся.

Чтобы таких вещей не случилось, мы всем говорим: если вам кто-то продаёт препарат «Августа», «Сингенты», позвоните в офис фирмы, поинтересуйтесь, есть ли у неё такой дистрибьютор или нет? Если нет, уже есть смысл задуматься.

Сейчас наша служба безопасности совместно с правоохранительными органами взяла на таможне контейнер, который шёл из Китая, где начали нелегально наши канистры делать.

Берников: В Китае около полутора тысяч заводов производят химические средства защиты растений. И только 170 из них, по официальному данным, прошли китайскую сертификацию. Остальные не имеют никакой лицензии на производство. Поток подпольных препаратов идёт мимо границы во все страны. Основная опасность таких препаратов в том, что мы не можем спрогнозировать, как это скажется на природе – на экологии, на водных ресурсах. Это может сказаться и на репродуктивных способностях человека. Раковые заболевания возникают. То есть последствия серьёзные.

Волжин: На годовом собрании компаний – членов Российского союза производителей химических средств защиты растений с участием 11 отечественных предприятий пришли к выводу, что по контрафакту нужно бить лицензией. Уже подготовлены поправки в федеральный закон, которые находятся на согласовании в Минсельхозе РФ.

Зинаида Сахаутдинова, директор ростовского филиала ООО «ФосАгро-Регион», генеральный директор ООО «ФосАгро-Дон»: Если «Деловой крестья-

нин» будет ежемесячно публиковать рейтинг надёжных компаний, люди будут знать, куда обращаться, чтобы получить хороший результат. И, напротив, можно сообщать о тех компаниях, к которым есть претензии у контролирующих органов.

На прилавок без контроля

Ведущий: Недавно кубанский губернатор Александр Ткачёв рассказал, как китайцы выращивают ядовитые овощи на Краснодарских землях. Причём повсеместно. Глава края утверждает, что эти овощи попадали на рынки.

Чернов: Если губернатор это знает, почему не отправил туда бульдозеры? Почему не обработал «Раундапом»?

Владимир Целовальников, директор Некоммерческого партнёрства овощеводов Ставропольского края: Ткачёв давно в политике. Поэтому тут есть и политика, и объективная реальность.

Такое происходит повсюду потому, что отсутствует серьёзный токсикологический контроль. Если его не установить за сомнительными овощами, плодами и другими видами продовольственного сырья, будет беда.

Татьяна Пашковская, заместитель директора агрохимцентра «Ростовский» (Аксайский район, Ростовская область): Когда сельхозпроизводитель привозит свою продукцию на подтверждение её безопасности, он должен указать все средства защиты, которые он использовал. Но он их либо не указывает, либо указывает не все.

Целовальников: Вы говорите о заявочном контроле. А я как овощевод говорю о контроле, который обезопасит наших потребителей. В состоянии вы определить, безопасны продукты на рынке или нет?

Пашковская: Определять можно по показателям нитратов, тяжёлых металлов и хлорорганических пестицидов. Если брать те пестициды, которыми шла об-

работка, то нужно знать их конкретно.

Тамара Логвиненко, замначальника отдела защиты растений, агрохимии, качества и безопасности растениеводческой продукции ФГБУ «Ростовский референтный центр Россельхознадзора»: Производителю не заинтересован проверить продукцию на все препараты, которые он применял. А на рынках, в местах хранения, выращивания никто не проверяет. В упомянутый закон № 109 о безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами вносились действительно очень серьёзные поправки. До 2006 года полномочия по надзору были у службы защиты растений, потом они были переданы в структуры федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору, а в 2011 году надзор за безопасным обращением с пестицидами перешёл федеральным органам исполнительной власти – санитарно-эпидемиологического надзора, экологического надзора и ветеринарного надзора. То есть тем органам, которые, по сути дела, не касаются применения пестицидов в сельском хозяйстве. Поэтому препараты, реализация, фальсификация, подделка, технология применения пестицидов – глыба таких вопросов, которыми никто в стране, по сути дела, сегодня не занимается. Это на руку недобросовестным производителям.

Загадочный «Раундап»

Ведущий: Ткачёв говорил в том числе и об отравленной ядами земле. Актуальна ли эта проблема для Ростовской, Волгоградской областей?

Олег Шашлов, начальник отдела земельного надзора управления Россельхознадзора по Ростовской и Волгоградской областям и Республике Калмыкия: Я хочу конкретно говорить, а не абстрактно и в общем. Если конкретно, то какие вредные вещества вносятся? Буквально месяц назад мы по-

лучили жалобу на трёх листах из Городищенского района Волгоградской области о том, что применяются средства защиты, которые не разрешены, а в результате портится почва. Выехали туда. Там китайцы выращивают овощи в теплицах. Мы отобрали пробы. Но нарушений не нашли. Или такой случай. Из Тарасовского района Ростовской области сообщили: фермер ведёт обработку препаратами неизвестного происхождения. Воду берёт из пруда, что может нанести вред окружающей среде. Выезжаем на место с прокуратурой. Выясняем, что использует хорошо всем знакомый гумат калия. Что же тут незаконного?

Считаю, что сейчас много недопустимых препаратов находится в мелкой фасовке на рынках. Обращения на этот счёт к нам попрежнему поступают, хотя мы сегодня по закону на это не можем реагировать. Когда мы проводили проверки в 2009 году, 35-40% препаратов в мелкой фасовке не отвечали требованиям – от просрочки до содержания действующего вещества. Или препараты, давно запрещённые. Находили в пакетах даже мел.

Чернов: Приходишь на рынок, спрашиваешь препарат от клещей. И тебе дают «От клеща».

Шашлов: Мы сейчас при проведении земельного надзора можем привлекать за использование пестицидных препаратов, которые не внесены в каталог, и за применение пестицидных препаратов с превышением норм. А вот за ухудшение плодородия почв наказываем редко. Ведь у нас сегодня агрохимобследование почв не обязательно. Поэтому применяем штрафы только к тем, кто такое обследование прошёл. Тогда нам есть с чем сравнить. А кто не проводил, мы сравнить не можем.

Целовальников: На Ставрополе в ряде хозяйств активно продвигается нулевая технология. Когда возник вопрос определения остаточного количества пестицидов в продукции, мы не могли найти, кто может это сделать. Давайте выясним, насколько достоверно мы определим



Сергей Ступников, директор ООО «Агросоюз» (Красногвардейский район, Ставропольский край)



Владимир Целовальников, директор Некоммерческого партнёрства овощеводов Ставропольского края



Сергей Петров, руководитель регионального производства биопрепаратов фирмы «Сингента»



Владимир Горячев, кандидат с/х наук, научный сотрудник Донского зонального НИИСХ

остаточное количество такого пестицида, как «Раундап». Это замечательный гербицид фирмы «Монсанта». Великолепно работает. Но кто может определить?

Чернов: Он разлагается на газ и воду.

Целовальников: Вот что мне рассказал профессор Рябов, который работал с фирмой «Монсанта» ещё в 1984 году в Ставропольском крае. В институте фитопатологии определили, что в «Раундапе» 40% – глифосаты, а остальные 60% – неизвестного происхождения, химическая формула которого держится в секрете фирмой «Монсанта». К чему я веду? Инструментального, доказательного токсикологического контроля содержания остаточных количеств пестицидов я пока не нашёл.

Ведущий: В процессе подготовки «круглого стола» профессор Целовальников попросил меня узнать, в какой ростовской лаборатории можно проверить «Раундап». Я обзвонил самые крупные. Отвечают: нельзя. Директор агрохимцентра «Ростовский» Ольга Назаренко сказала: не знаем его состав, не знаем, что искать.

Логвиненко: Если нужно определить остаточное количество «Раундапа» в продукции или в растениях, это делает лаборатория в Краснодаре. Наш испытательный центр через какое-то время тоже сможет проводить такие исследования.

Берников: По нулевой технологии у нас в области велись отдельные опыты, но не было фундаментального наблюдения по действию этой технологии на почву, на накопление вредителей, сорняков. Сейчас у нас заложен ряд стационарных опытов с привлечением НИИ, агрохимцентра «Ростовский». Будут подробно изучаться все показатели в течение нескольких лет.

Свооборотом – по болезням

Ведущий: На химические средства защиты сегодня заточены

большинство сельхозпроизводителей. Приверженцам биологических методов борьбы с сорняками, вредителями и болезнями трудно переломить стереотипы. А ведь это шанс снизить химическую нагрузку на почву и урожай.

Бабенко: В Краснодарском крае при господдержке все хозяйства сделали агрохимический анализ почвы. Мы же говорим, что наряду с этим нужно делать микологический анализ. Технология наша основана на том, что мы вносим живые организмы в почву на основании её анализа. Может, там и не надо ничего и делать, если выдерживается севооборот, если в нём есть многолетние травы, вносятся сидераты, органические удобрения. А вот когда мы нарушили баланс в почве, тогда у нас и выпирает патогенная микрофлора. Применяя биологический препарат, мы снижаем токсичность гербицида. И способствуем повышению продуктивности растений. У них улучшается иммунитет, они эффективнее потребляют питательные вещества.

Юлия Климентьева, директор по развитию ООО «АНТ-СИТИ» (г. Новочеркасск): Продукция «Атлантики», которую мы представляем в Ростовской области, имеет европейский сертификат качества Экосерт. Эта продукция сопровождает химвыработку и при этом снижает токсичную нагрузку в плодах, ягодах, овощах.

Пимонов: Лет 25 назад проблема применения гербицидов в больших количествах не стояла. Потому что были крупные хозяйства и севообороты. Севообороты как раз позволяют снизить патогенную нагрузку. Чем позже выращивается культура в следующей год, тем меньше вредителей и болезней. Почва должна быть прежде всего здоровой. Чем меньше патогенов в ней, тем меньше дозы средств защиты. Сейчас же сеют культуру по культуре. Не от хорошей же жизни стали «Евролайтинг» использовать.

Берников: За рубежом, как вы

знаете, начинают отказываться от него. Наряду с прочим он имеет последствие. Когда выращивают другие культуры после подсолнечника по «Евролайтингу», всё равно идёт угнетение.

Ступников: Когда приходит представитель компании по производству биопрепаратов ко мне, я ему говорю: напиши мне химическую формулу этого вещества. Ни один не в состоянии это сделать. Разговаривать с такими людьми не о чем.

Бабенко: Основа нашего препарата «Геостим» – гриб Триходерма вериде. Он зарегистрирован ещё при советской власти.

Ступников: Всё это основано на стопудовом урожае. Хочешь так получать – применяй биопрепараты. Хочешь получить нормальный урожай, конкурентоспособный – применяй обычные химвещества.

Логвиненко: Нужно не путать биопрепараты, основанные на живых организмах – бактериях, грибах, и биостимуляторы, которые обладают некой биологической активностью, но имеют химическую формулу.

Бабенко (Ступникову): Давайте мы проведём производственные испытания наших препаратов на ваших полях.

Ступников: Без проблем.

Враг заразики

Владимир Горячев, кандидат сельскохозяйственных наук, научный сотрудник лаборатории защиты растений и зерновой агротехники Донского зонального НИИ сельского хозяйства: Я имею возможность сравнивать эффект от химических и биологических средств защиты – в различных комбинациях, на различных культурах, по различным предшественникам. Сделал заключение: при абсолютном выполнении всех технологических рекомендаций по биопрепаратам эффект всегда положительный. Если прибавка урожая по сравнению с гербицидами даже минимальна, то выигрыш по экономике однозначен.

Потому что биопрепараты сейчас гораздо дешевле.

Биологическое направление перспективно. По той же заразики, мало кто знает, есть естественный вредитель – фитомиза, её личинки питаются цветками заразики. Почему не применяют? Это было отработано ещё в 80-х годах. Мы тогда были лидером в биологическом направлении в мире.

Логвиненко: В 70-80-е годы в Ростовской области биометод применялся на площади до 1 млн га. В 1996 году было уже 200 тыс. га. А сейчас, наверное, тысяч 60 га.

Берников: Правильное применение средств защиты зависит во многом от грамотности специалистов. В период перестройки в фермеры шли люди, сокращённые из армии, с заводов. Они далеки от сельского хозяйства. Применяют удобрения и средства защиты, глядя на соседа. Чтобы этого не было, мы на базе Ростовского института повышения квалификации кадров АПК проводим обучение. Специалисты вузов, научных учреждений читают лекции, рассказывают, как правильно рассчитывать дозы удобрений, какие препараты использовать для защиты, как чередовать севообороты. Те, кто уже на таких занятиях побывал в предыдущие годы, снова приезжают.

Ведущий: Переход сельхозземель от одного хозяина к другому, от одного пользователя к другому сегодня замедлился, чему способствуют длительные сроки аренды, покупка участков в собственность. Поэтому аграрии всё больше задумываются о сбережении почвы – этого достояния, которое будет в течение десятилетий главным кормильцем крестьянина и его наследников. Надеюсь, что состоявшийся разговор в какой-то мере поможет сельхозпроизводителям ориентироваться в море препаратов и технологий и получать хороший урожай, не нарушая природный баланс.

Фото Владимира Карпова

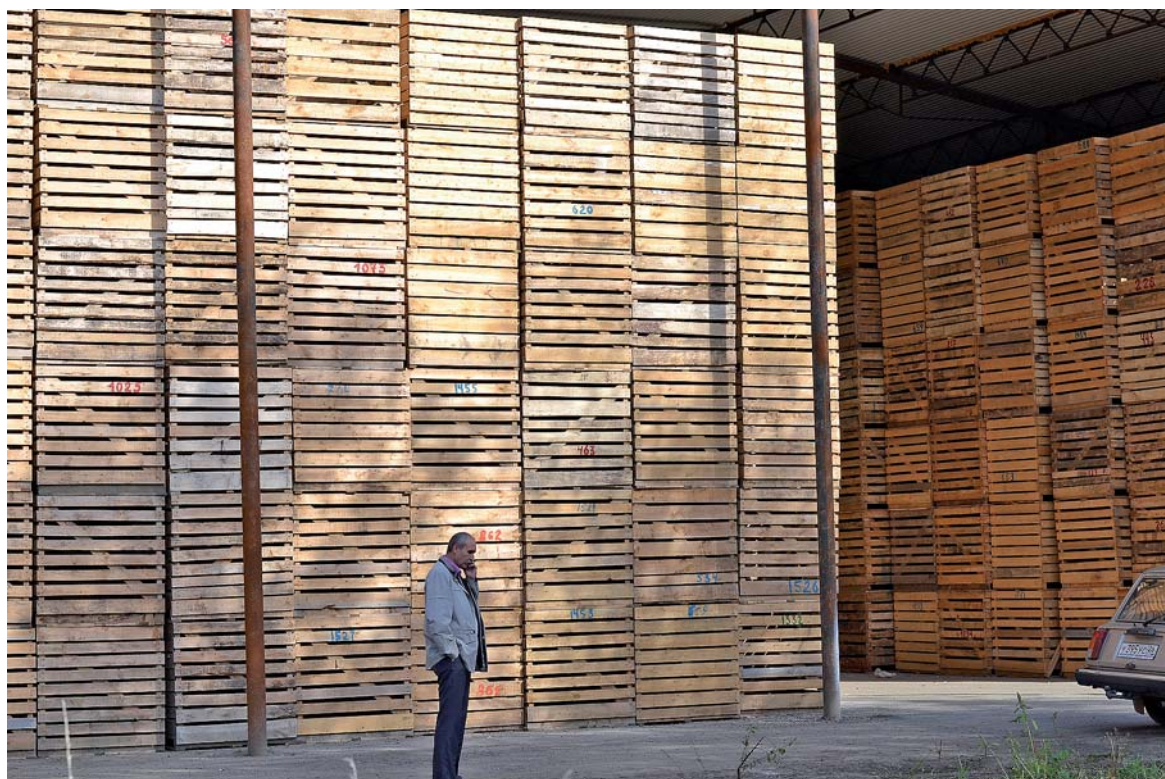
Известно, что Ставрополье – край пшеничный. Подавляющее большинство сельхозпредприятий здесь занимается производством зерновых культур. В период неурожая или низких закупочных цен ставропольские аграрии несут колоссальные убытки, взывая к властям о помощи. В ответ власти призывают их уходить от монокультурности, развивать альтернативные отрасли сельского хозяйства, в том числе и овощеводство. Но мало кто следует этим советам, ссылаясь на засилье импортной продукции, необходимость больших финансовых вложений в орошение и строительство хранилищ. Когда ещё окупится?

Но в последнее время стали появляться хозяйства, которыми, как правило, руководят предприниматели новой волны, не боящиеся вкладывать деньги в овощеводство, делающие ставку на современные технологии, в том числе и в хранении продукции. Среди таких предприятий ОПХ «Шпаковское», построившее два хранилища по голландской технологии на 2,5 тысячи тонн.

Голландское оказалось лучшим

ОПХ «Шпаковское» традиционно занималось производством овощей и фруктов и небезуспешно. Например, одно время здесь выращивали семенной картофель немецкой селекции, о чём мы рассказывали на страницах «ДК». Но импортные сорта не спасли, предприятие пришло в упадок. Одним из новых его владельцев стал Валерий Зайцев, который уже имел опыт выращивания лука в Ипатовском районе в ООО «Добровольное». Там построены современные хранилища, которые позволили хранить продукцию до весны следующего года и выгодно её реализовывать. Этот опыт бизнесмен решил распространить и на новое предприятие.

– Мы выращиваем морковь, столовую свёклу, картофель, – рассказывает управляющий Александр Измалков, – немного пробуем чёрную редьку, редис, салаты. Давно поняли, что вырастить урожай – это полдела, гораздо сложнее и важнее сохранить его. Современная торговля предъявляет высокие требования к качеству продукции, особенно к товарному виду. Если по вкусовым свойствам отечественная продукция не уступает, а даже превосходит импортную, то по товарному виду мы отстаём сильно. Поэтому торговые сети часто предпочитают иметь дело с импортёрами. Валерий Константинович человек увлечённый, пылкий, он поставил



Вот такие штабеля тары

Запасливый нужды не терпит

Успешное овощеводство немыслимо без современных хранилищ, считают в ОПХ «Шпаковское»

перед собой и нами цель – выйти по качеству продукции на международный уровень. Объездил всю Европу, Северную и Южную Америки в поисках передового опыта. В итоге выбрал голландские технологии.

ООО «Шпаковское» заключило договор с голландской компанией Geerlofs, которая 75 лет успешно занимается проектированием, производством и установкой хранилищ холодного типа и занимает лидирующие позиции в этой области в Европе. В России, в подмосковной Коломне, действует дочерняя фирма компании, которая и взялась строить хранилища в «Шпаковском».

До десятых долей градуса

Первое хранилище на 1,3 тысячи тонн было построено год назад. За основу взяли здание старого склада, которое утеплили, напичкали современным охлаждающим оборудованием. Хотя до



Для каждого овоща своя температура

конца итоги этого года не подведены, но очевидно, что хранилище оправдало себя, и в «Шпаковском» решили строить второе, такого же размера, но полностью по голландской технологии.

В строящемся корпусе мы встретились с представителем фирмы по Северному Кавказу Александром Добруновым. Он живёт в Ставрополе и на контрактной основе представляет интересы «Геерлофс» в регионе, участвовал в строительстве хранилища в «Добровольном», сейчас курирует стройку в Карачаево-

Черкесии в станице Кардоникской, где традиционно выращивают картофель. В целом же, по словам Александра, большинство овощеводов в крае не спешат возводить современные хранилища, ссылаясь на их дороговизну. Но опыт убеждает, что получается всё по пословице: «Скупой платит дважды». Например, в Изобильненском районе есть фермер, который имеет 800 гектаров земли под луком. Это самые большие площади не только в крае, но, возможно, и во всём южном регионе. Но он принципиально не строит современных хранилищ. В результате ежегодно теряет значительную часть урожая или же реализует его по низким ценам. А в том же «Добровольном» в прошлом году, сохранив урожай до мая, продали тысячу тонн лука по 16 рублей за кило, в то время как другие реализовывали его по 5-6. Таким образом, только благодаря хранению хозяйство заработало 10 миллионов, сразу окупив стоимость хранилища.



За считанные минуты овощи с поля попадают в хранилище



Монтаж оборудования непосредственно ведут представители «Геерлофс». Основа – это охладители-испарители, внешне напоминающие сплит-системы. Они управляются компьютером, который поддерживает нужную температуру вплоть до десятых долей градуса. Голландские специалисты предварительно изучили наши климатические особенности и с учётом этого выбрали подходящие режимы работы для разных овощей. Например, для моркови оптимальная температура хранения всего 0,5 градуса. Для картофеля и свёклы – 3-5. По понятным причинам морковь должна храниться отдельно от этих культур. Как это выглядит реально, мы посмотрели уже в действующем хранилище.

Отход – минимальный

Первое, что бросилось в глаза – штабеля дощатых ящиков высотой до десяти метров у входа в хранилище. В них хранятся овощи. Дощатая структура обеспечивает хорошую вентиляцию, что не менее важно, чем правильная температура.

Заходим внутрь. За массивной дверью находятся компрессоры и прочее охладительное оборудование. Пульт управления вынесен на стену в коридоре. Он показывает 5,2 градуса – температура хранения свёклы. Как раз в это время в помещение, где уже складированы заполненные свёклой ящики, заехал погрузчик с очередной партией, и температура на датчике подскочила до 5,6 градуса. Такова реакция на внешнее вмешательство. Когда погрузка закончится, цифры на датчике замрут. Их подправить сможет только оператор, если на то будет необходимость.

– Техника настолько умная, что обычные электрики после небольшой учёбы легко справляются с её обслуживанием, – говорит Добрунов. – Их обучают на месте те самые представители фирмы, которые сейчас монтируют оборудование. Если слу-

чаются какие-то сбои, то можно проконсультироваться по интернету. В «Добровольном» вообще устроено так, что все данные о работе оборудования отражаются на компьютере в «Геерлофс». Но лук более требователен к условиям хранения. А здесь не такие жёсткие нормы, поэтому нет смысла устанавливать такую связь, чтоб не удорожать процесс.

– Голландские представители приезжали к нам, чтобы посмотреть результаты хранения. Остались довольны, всё работает, как задумано в фирме, – добавляет Александр Измалков. – И что это означает в цифрах? – 5-7 процентов отхода, не более. А в старых, скажем так, советских хранилищах он составлял половину и более. И это притом, что овощи постоянно перебирали рабочие, даже приглашались студенты, научные работники. Помните? Сейчас с такими подходами вылетит в трубу, что и случилось с прежним «Шпаковским». Благодаря новым хранилищам и современным методам подработки мы экономим на заработной плате приличные деньги.

С поля – в закрома

Подработка организована тут же перед хранилищем. Здесь под навесом установлена сортировочная линия голландской фирмы Miedema. Сюда прямо с поля самосвал привозит овощи, в дан-

ный момент это была свёкла, но принцип один и для моркови и картофеля. Сначала корнеплоды покатались на валиках, где избавились от налипшей земли, затем попали на конвейер, который отсортировал в ящик нетоварный размер. Остальные поехали дальше. По ходу рабочие отбирали брак: порезанные или подгнившие корнеплоды. Вся операция заняла несколько минут, и ящик заполнен кондиционным товаром. Его тут же подхватил погрузчик и повёз в хранилище. Чтобы переработать один «Камаз», достаточно 12 минут.

– Я раньше работала на старом предприятии. Мы отбирали овощи из-под картофелекопалки прямо на поле в мешки. Это был адский труд. А сейчас всё механизировано. Красота! – говорит работница Валентина. – И платят нам за такую работу больше, чем раньше.

– На этом этапе раньше требовалось человек сто, а сейчас управляется бригада из шести. Представляете, какая экономия заработной платы! – говорит Александр Измалков.

За ценой постоим

Только за счёт современной подработки и хранения предприятие получает дополнительный доход в 30 процентов. Но ведь хранилище даёт возможность поиграть с ценой товара, дождавшись выгодной конъюнктуры. Сейчас, например, оптовая цена картофе-

ля 20 рублей. Зимой будет 28-30. Но до зимы большинство местных овощеводов свой товар не додержат. По словам Добрунова, ставропольские овощи, как правило, заканчиваются в ноябре. То есть, местные аграрии продают их за бесценок, лишь бы сбыть скоропортящийся товар. Зимой на прилавках магазинов продают овощи из Центральной России, где больше современных баз хранения. К весне пойдёт импорт из Турции и Египта. Иностранцы весь куш и снимут. «Шпаковское» сейчас имеет возможность хранить товар до апреля-мая, и значит, составить достойную конкуренцию импорту. К тому же здесь строят цех по мойке и упаковке продукции, что должно повысить её конкурентоспособность.

– Наличие хранилищ даёт нам определённые преимущества и в агрономии, – говорит главный агроном хозяйства Анатолий Баранов, – мы можем безбоязненно повышать урожайность, не беспокоясь, что не сумеем сохранить продукцию. Над этим как раз и работаем. К тому же имеем возможность сдвинуть сроки сева, чтобы убирать урожай чуть ли не в октябре. Поздняя уборка не скажется на качестве корнеплодов при хорошем хранении. А это позволит нам собирать два урожая, выращивая ранние сорта, которые весной уходят, что называется, с колёс.

– Имея качественный товар, мы можем диктовать свои условия торговле, а не наоборот, – говорит Измалков. – Сейчас мы уже не связываемся с партиями менее 25 тонн. Среди наших клиентов в основном крупные оптовики, такие как Ставропольская овощная база, торговые сети из Санкт-Петербурга, других крупных городов. Нет смысла распыляться по мелочам, что тоже даёт серьёзную экономию ресурсов. По нашим расчётам, затраты на строительство хранилищ окупятся за 2-3 года.

Сергей ИВАЩЕНКО

г. Михайловск, Шпаковский р-н, Ставропольский край

Фото автора



У Александра Измалкова (слева) и Александра Добрунова установились хорошие отношения



Krone Big Pack 1270 XC HighSpeed



HighSpeed — пресс-подборщик Krone BigPack может с гордостью носить свое имя. С пропускной способностью 58 т/ч (при плотности прессования 164 кг/м³) он побил в тесте profi все рекорды. Фото: Ш. Товорник, Х. Вильмер

Более 50 тонн в час!

Имя пресс-подборщика Big Pack HighSpeed от Krone говорит само за себя. Ещё ни разу мы не испытывали пресс-подборщик с более высокой пропускной способностью. Что же ещё предлагает эта техника, вы узнаете из нашего отчёта об испытаниях Big Pack 1270 XC HighSpeed с размером канала 1,20 x 0,70 м.

Пропускная способность пресс-подборщика BigPack HighSpeed была увеличена на 18%, а частота хода поршня — с 38 на 45 ходов в минуту. А самым последним новшеством стал так называемый «активный подборщик», которым была оснащена предсерийная машина, тестируемая нами летом 2012 года.

Этот «активный подборщик» сконструирован, в принципе, так же, как и подборщик EasyFlow: без направляющей и с зубьями длиной 9,5 см, согнутыми противоположно направлению движения. С шириной захвата 2,15 м (от зубца до зубца!) эти 5 рядов зубьев во время проведения теста обеспечивали безупречное сгребание сенажа, сена и соломы. Но что же означает «активный подборщик»? Здесь речь идёт о приводном питающем валце со сменными лопастями над подборщиком. Вместе с изменённым шарнир-



«Активный подборщик» дополнительно к прижимному валцу имеет ведомый питающий валец. Поэтому он может без проблем «проглатывать» самые большие валки!

ным соединением держателей роликов этот валец обеспечивает почти идеальное втягивание материала в пресс-подборщик даже при самых больших соломенных валках. Говоря «идеально», мы ничуть не преувеличиваем, о чём свидетельствуют измерения пропускной способности. При первом заезде мы хотели проверить, верны ли обещания Krone, что производительность модели HighSpeed на 20% больше, чем у

её предшественницы. К сожалению, из-за относительно маленьких и неравномерных валков условия для сравнения были далеко не оптимальными. Тем не менее потенциал нового пресс-подборщика просматривался и здесь: с теоретической производительностью 46 т/ч (без учёта времени на развороты) версия HighSpeed по сравнению с BigPack 1270 VFS производительностью 35 т/ч вырабатывала то, что

обещает производитель. Но HighSpeed способен и на большее. На следующий день испытаний при прессовании пшеничной соломы с плотностью валков почти 4 кг/м и влажностью соломы 10-12% условия работы были идеальными. И здесь пресс-подборщик HighSpeed прессовал (без учёта времени на развороты!) прямоугольный тюк длиной 2,40 м всего лишь 20 секунд! А так как вес тюков при этом достигал целых 330 кг (164 км/м³), то мы говорим о теоретической производительности до

58 т/ч – это новый рекорд! Хотя этот показатель в зависимости от условий может варьироваться.

И если мы уже заговорили о весе, то в этом месте мы выражаем своё восхищение системой взвешивания, интегрированной в спускной лоток. На ровной поверхности при многочисленных сравнениях отклонения составляли менее 2% – это в любом случае очень хороший показатель! Но чтобы волна восторга нас не захлестнула, вернёмся к началу: мы испытывали BigPack с нижней навеской шарового типа. Благодаря (рекомендуемой!) версии «комфорт»



Движение ножедержателя удобно управляется кнопками (обозначено стрелкой). Тогда выдвижной ящик с 13 ножами выдвигается в сторону. Справа на снимке кулачковая муфта переменной системы подачи VFS, которая сейчас, так же как и поршень пресса, делает 45 вместо 38 об./мин.



Шесть двойных узловязателей работают очень надёжно, вот только можно было бы усилить подачу воздуха для очистки. С системой Multibale можно разделить один большой тюк на несколько маленьких двумя дополнительными шпагатными нитками.



Nadelschwinge благодаря поворачиваемой шпагатной катушке хорошо доступна и освещается светодиодной планкой!

кроме карданного вала необходимо подключить только гидравлическую систему Loadsensing, а также один односторонний штуцер для подборщика. Единственный недостаток этой системы: чтобы обслуживать (очень стабильную) гидравлическую опорную подножку, необходим терминал.

Дышло – узкое, что позволяет осуществлять повороты в пределах ограниченного пространства. Правда, при соответствующей ширине колеи, совершая поворот влево, шина трактора может сломать подём на дышло.

ОЦЕНКИ ТЕСТА

Так оценивает profi BigPack 1270 XC HighSpeed от Krone

Техника и обслуживание

Навеска	+
Подборщик	++
Опора	+
Ротор	++
Режущий аппарат	++
Запас шпагата	+
Терминал управления	++
Защита от перегрузки	++
Настройка длины тюка	++
Настройка давления пресса	++

Эксплуатация

Подбор подборщиком	++
Плотность прессования	+
Пропускная способность	++
Узловязатель	+
Наблюдение и контроль	+
Соблюдение заданной длины тюка	+
Потребная мощность	+

Общие данные

Двойная ось	+
Стабильность/отделка	+
Смена ножей	++
Техобслуживание	+
Инструкция по эксплуатации	+

Оценка: ++ = очень хорошо; + = хорошо; 0 = средне; – = ниже среднего; -- = недостаток

За упомянутым «активным подборщиком» расположен ротор с тремя рядами зубьев вместо прежних четырёх, и встроенным режущим аппаратом XC. С 26 ножами он обеспечивает теоретическую длину резки в 4,5 см и имеет не только практичное переключение ножевых групп (26-13-13-0), но и очень простую смену ножей. Благодаря системе Loadsensing держатель ножей опускается простым нажатием кнопки. Для удаления последних 13 лезвий нужно вытянуть слева или справа разделённый посередине ящик.

Для обеспечения хорошего качества резки на зубья ротора навараены 20-миллиметровые накладки из стали Hardox. Если же необходимо резать материал ещё мельче, то придётся установить фронтальный навесной измельчитель PreChop, который инженеры фирмы



Ящики для шпагата справа и слева вмещают до 32 катушек и тоже имеют светодиодное освещение. По желанию можно получить место ещё для дополнительных 2х6 катушек.



Выталкиватель тюков и спускной лоток имеют удобное управление кнопками, расположенными сзади на прессовальном канале. Четыре тензодатчика (см. по стрелке) определяют вес тюка во время работы с отклонением менее 2%.

Krone разработали для BigPack. Вместе с частотой хода поршня увеличилось и число оборотов захватывающих пальцев переменной системы наполнения VFS с 38 до 45 об./мин. Одновременно с этим инженеры Krone уменьшили количество рядов зубьев с 6 до 5. Один из них служит в качестве питателя прессовального канала, как только нажимается опорная граблина (активная!) из подводящего канала.

Одним словом, эта система доказала, что можно достичь высокой пропускной способности без существенных потерь плотности.

Одновременно защита от перегрузки с кулачковой муфтой на режущем роторе и системе подачи гарантирует возможность работы на пределе мощности. Так как если всё же произойдёт засорение, достаточно остановиться, уменьшить число оборотов, и муфты снова получают силовое замыкание. При шести узловязателях, как и прежде, существует выбор между простым и двойным узловязателем. Тестируемый нами подборщик был оснащён системой Multibale, к которой кроме двойных узловязателей относится и разделенное коромысло. Таким образом, тюк длиной 2,70 м можно разделить двумя нитями шпагата на несколько отдельных тюков: от двух (по 1,35 м) до девяти (по 30 см).



Вместе iCAN устанавливается программное обеспечение, которое сохраняет данные и позицию каждого отдельного тюка и передаёт информацию на офисный компьютер.

Что касается надёжности работы узловязателя, то даже после обвязки более 5 000 тюков нам почти не на что было пожаловаться. Когда система контроля нижнего и верхнего шпагата сообщала о помехах, то наше вмешательство было действительно необходимо. К началу сезона проблемы возникали зачастую из-за торможения шпагата в ящиках для катушек, но эту деталь инженеры Krone быстро исправили несложной переналадкой.

В остальном проблемы возникали у нас только с пневматической очисткой узловязателя: однажды она полностью вышла из строя, потому что один из клапанов пневматической системы

перестал функционировать. Ну, и для прессования ломкой соломы мощность наддува всё же должна быть улучшена.

Кстати, о ящиках для шпагата: в запасе всегда 2х16 катушки – отлично. К тому же опционально возможно оснащение дополнительными 2х6 катушками шпагата. Нам также очень понравилась светодиодная полоска внутри на боковой крышке (как и внизу и у голок и вверху у узловязателя), которая обеспечивает в темноте хорошую видимость. Зато водителям совсем не понравилось облако пыли, которое образуется при поднятии шпагатных ящиков, если необходимо открыть доступ к иглам. При работе за ними собирается очень много материала.

Точная длина тюка определяется звёздочкой, расположенной под прессовальным каналом и отображается на экране терминала. Здесь также можно очень просто изменить длину тюка и при необходимости задать поправочный коэффициент, если регулировки и актуаль-

ное значение не совпадают. Сзади в боковых щитках пресса находятся датчики определения влажности. Показания их индикаторов редко точно совпадают с результатами измерений щупом, но, например, вечером тенденция начинает уже хорошо просматриваться, когда уже нужно заканчивать работу.

Так как спускной лоток для тюков с уже упомянутым взвешивающим устройством – сквозной, то, как правило, перед тем как отправиться домой, нужно воспользоваться выталкивателем тюков. То, что при этом в прессовальной камере автоматически уменьшается давление, является такой же практической деталью, как и датчик, который по-



На терминале CCI с сенсорным экраном отображается не только вес актуального тюка, но и влажность, а также остальные важные значения. К сожалению, 20 счётчикам тюков невозможно дать индивидуальное название.

даёт сигнал, если при запуске машины забыли опустить спускной лоток.

Кстати о спускном лотке: конечно, он оснащён серийным сенсором (кроме предлагаемой камеры наблюдения), который располагается на краю лотка и сообщает на терминал о том, что тюк был опущен на поле. Это практичная функция, если необходимо маневрировать на краю поля, но по сравнению с хитрым программным обеспечением документирования iCAN – всего лишь мелочь.

Кроме имён клиентов и названий полей iCAN сохраняет точное время прессования, позиционные данные от GPS, а также влажность материала и вес каждого отдельно взятого тюка! Эта система может передавать данные через интернет на компьютер в бюро и этикетировать каждый тюк чипом RFID.

ДАнные ИЗМЕРЕНИЙ |

Krone BigPack 1270 XC HighSpeed

Подборщик |

Ширина (от зубца до зубца)	2,15 м
Зубья	9,5 см, 5 рядов по 40 шт.
Опорные колёса	16 x 6.50-8, маятниковая подвеска

Режущий аппарат |

Ширина ротора	1,16 м
Количество ножей/длина резки	26/4,5 см

Ходовая часть |

Ось	амортизированная ось «Бугги», ведомая
Шины	620/40 R 22.5

Габариты/масса |

Длина/ширина/высота	7,90/3,00/2,88 м
Опорная нагрузка/общий вес	1 790 кг/10 650 кг

Для обслуживания управления в нашем распоряжении был терминал CCI с сенсорным экраном, способный передавать информацию через шину системы ISO. В качестве альтернативы предлагается вариант Delta, который не подключается к системе ISO-Bus. К терминалу у нас претензий не было, так как автоматическое регулирование плотности прессования функционировало очень хорошо, и 20 счётчиков тюков кроме запоминания количества тюков из нерезаной и резаной соломы документируют длину шпагата, рабочее время, общий и средний вес тюка. Если бы ещё можно было давать название каждому счётчику.

Точно так же через терминал включаются поставляемые на выбор светодиодные фары на прессовальном канале и подборщике. И положение поддерживающего управляемого моста отображается в терминале. При этом речь идёт о бугги-мосте с пневматической подвеской от фирмы Colaert. С этим мостом разрешено движение со скоростью 60 км/ч и использование шин Flotation Pro размером 620/40 R 22.5 от Vredestein. Из-за порожнего веса в 10 650 кг в скором времени будет предлагаться ещё большая ось с шинами размером 620/50 R 22.5. Техобслуживание проводится быстро благодаря серийной системе центральной смазки. Разве что скопление материала за обшивкой и у узловязателя сильно мешало при прессовании соломы.

Итог: в нашем испытании название HighSpeed делает честь новому пресс-подборщику BigPack 1270 XC от Krone. С пропускной способностью до 58 т/ч пшеничной соломы (без учёта времени на развороты) пресс-подборщик с размером канала 1,20 x 0,70 м бьёт все рекорды, и это при плотности прессования более 160 кг/м³! Такая производительность возможна не только благодаря увеличенному каналу предварительного прессования и повышенной частоте хода поршня, но и прежде всего «активному подборщику». Что касается надёжности и управления, то и здесь у нас практически не было замечаний. Если и есть недостатки, то это такие мелочи, как, например, скопление материала за обшивкой и на узловязателях, а также отсутствие возможности именования датчиков тюков по отдельности. Ну и, конечно, цена за пресс-подборщик BigPack 1270 XC HighSpeed с очень точными весами всё-таки немаленькая.

Хуберт ВИЛМЕР

Экспортная программа «Ростсельмаш» поддержана в правительстве РФ

Программа компании «Ростсельмаш» по развитию экспорта продукции в Республику Казахстан получила поддержку Министерства экономического развития Российской Федерации. Глава ведомства Алексей Улюкаев подписал проект продвижения на рынке Республики Казахстан зерноуборочных комбайнов российского производства в 2013-2015 гг., который «Ростсельмаш» будет реализовывать совместно с торговым представительством России.

Как сообщили нашему изданию в компании, проектом предполагается поставка машинокомплектов для сборки зерноуборочных комбайнов и их последующая реализация на территории Казахстана; укрепление позиций бренда «Ростсельмаш» на рынке страны, создание технической базы для расширения модельного ряда продукции, выпускаемой на сборочном производстве. Торговым представительством России в Казахстане планируется оказание информационной поддержки по анализу целевого рынка, распространение презентационных материалов, содействие в установлении контактов с министерствами и ведомствами, местными органами власти, крупными клиентами, оказание помощи в организации презентаций «Ростсельмаш» и сборочного производства в период проведения республиканских выставок и демонстрационных показов.

На территории Казахстана партнёром по реализации проекта выступает ТОО «КЗ «Вектор»».

– Данный документ закрепляет и выводит на новый уровень эффективности те партнёрские отношения, которые уже сложились между компанией и торговым представительством России, – говорит директор представительства «Ростсельмаш» в Казахстане Андрей Колесников.

«Ростсельмаш» много лет плодотворно работает с аграрным комплексом Казахстана. Республика является самым крупным зарубежным партнёром российской компании. Доля комбайнов «Ростсельмаш» в парке зерноуборочной техники страны составляет 42%. За последние 12 лет компания поставила клиентам республики около 6 000 зерноуборочных, кормоуборочных комбайнов и самоходных косилок. В стране открыто представительство компании, организовано сборочное производство комбайнов, успешно работает дилерская и сервисная сети, разрабатываются и предлагаются наиболее оптимальные финансовые схемы покупки техники. Всё это говорит о существующих широких перспективах сохранения и развития сотрудничества между компанией «Ростсельмаш» и аграриями.

В ближайшем будущем компания намерена стать основным партнёром Казахстана по технической модернизации села через развитие сборочного производства. В июне «Ростсельмаш» и государственный лизинговый оператор Казагрофинанс заключили стратегическое соглашение о сотрудничестве. В его рамках будет осуществляться совместная сборка комбайнов VECTOR 410KZ на базе ТОО «Комбайновый завод «Вектор»».

Владимир КИРИЛЛОВ

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kan@krestianin.biz



Работа во время отпуска по уходу за ребёнком

Фонд социального страхования РФ в письме от 20.06.2013 № 25-03-14/12-7942 разъяснил, что при расчёте сумм пособий по беременности и родам, по уходу за ребёнком не учитывается период отпуска по уходу за ребёнком, даже если в этот период сотрудник работал на условиях неполного рабочего времени. То есть период такого заработка не увеличивает количество дней расчётного периода, так как работник считается находящимся в отпуске. Полученный за данное время заработок для исчисления пособий включается в сумму среднего заработка.

Малый бизнес на УСН освободят от бухучета

Госдума приняла в первом чтении законопроект, направленный на освобождение налогоплательщиков, применяющих упрощённую систему налогообложения, от обязанности ведения бухгалтерского учёта. Сегодня такое освобождение действует только для индивидуальных предпринимателей.

Имущественный вычет на отделку жилья — только для нового строительства

ФНС России в письме от 15.08.2013 № АС-4-11/14910@ сообщила, что расходы на отделку (ремонт) квартиры принимаются в состав имущественного налогового вычета только при её приобретении в строящемся доме.

Основанием для принятия указанных расходов в состав имущественного вычета будет являться договор, в котором указано на приобретение незавершённого строительством жилого дома, квартиры, комнаты (прав на квартиру, комнату) без отделки.

ВАС защитил неплательщика авансовых платежей

Нередко при неуплате авансовых платежей по налогу инспекция привлекают налогоплательщика к ответственности на основании ст. 122 НК РФ. Арбитражные суды начали отклонять такие требования налоговиков на основании позиции Президиума Высшего арбитражного суда (информационное письмо Президиума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 17.03.2003 г. № 71). ВАС напомнил, что уплата налога и авансовых платежей по нему — это разные вещи, и ответственность по ст. 122 НК действует только при неуплате налога.

При уничтожении недоброкачественной продукции НДС восстанавливать не нужно

Минфин РФ в письме от 23.08.2013 № 03-07-11/34617 считает, что при уничтожении недоброкачественной продукции с целью обеспечения безопасности производства и реализации качественных товаров суммы НДС, ранее правомерно принятые к вычету, можно не восстанавливать.

В рассматриваемой ситуации утилизация продукции была вызвана появлением угрозы возникновения и распространения заразных болезней животных. Соответствующее решение принято субъектом РФ. Именно для этого случая финансовое ведомство сделало исключение, поскольку ранее давало иные разъяснения в отношении товаров, которые подлежат уничтожению. Так, при утилизации продукции в связи с истечением срока годности или при уничтожении товара в результате пожара сумму ранее принятого к вычету налога, по мнению Минфина России, необходимо восстанавливать (см., например, письма от 04.07.2011 № 03-03-06/1/387, от 15.05.2008 № 03-07-11/194). Данный

вывод основан на том, что указанное имущество в дальнейшем не может использоваться для налогооблагаемых операций.

Следует обратить внимание, что арбитражные суды (в том числе ВАС РФ) придерживаются противоположного подхода: законодательство о налогах и сборах не содержит норм, обязывающих налогоплательщика при списании товаров по причине утилизации восстанавливать суммы НДС, ранее правомерно принятые к вычету.

Новый порядок уплаты пенсионных взносов ИП на личное страхование

В соответствии с законом от 23.07.2013 № 237-ФЗ личные взносы на пенсионное страхование ИП будут платить в два этапа. До 31 декабря 2014 года, если МРОТ не изменится, нужно будет заплатить 16 239,6 руб. А затем до 1 апреля 2015 года ИП с доходами от 300 000 руб. придётся доплатить в ПФР еще 1% с доходов 300 000 руб. По сути — 10 000 руб. с каждого заработанного миллиона.

Личное имущество в служебных целях: возмещение без НДФЛ

Минфин РФ в письме от 27.08.13 № 03-04-06/35076 в очередной раз напомнил, что освобождаются от НДФЛ суммы компенсационных выплат, в том числе и возмещение расходов в связи с использованием личного имущества работника в интересах работодателя при выполнении своих трудовых обязанностей в соответствии с трудовым договором.

Для этого необходимы:

- документы, подтверждающие принадлежность используемого имущества налогоплательщику;
- расчёты компенсаций;
- документы, подтверждающие фактическое использование имущества в интересах работодателя, осуществление расходов на эти цели;
- документы, подтверждающие суммы произведённых в этой связи расходов.

Подотчетные суммы — на зарплатные карты

Минфин РФ в письме № 02-03-10/37209 от 10.09.2013 «О правомерности перечисления денежных средств, выдаваемых под отчёт, на банковские счета сотрудников организаций» сообщил о возможности перечисления на «зарплатные» карты сотрудников денежных средств для оплаты командировочных расходов.

Соответствующий вывод сделан на основе анализа положений «Правил обеспечения наличными деньгами организаций, лицевые счета которым открыты в территориальных органах Федерального казначейства» (утв. приказом Минфина России от 31.12.2010 № 199н), а также «Положения об эмиссии банковских карт...» (утв. Банком России от 24.12.2004 № 266-П).

Одновременно обращено внимание работодателей на необходимость закрепления в учётной политике организации положений, определяющих порядок расчётов с подотчётными лицами с использованием банковских карт.

Матпомощь любого размера не облагается страховыми взносами

Даже если материальная помощь превышает 4 000 рублей в год на одного сотрудника, такие выплаты не облагаются страховыми взносами.

Такое сенсационное решение Президиум ВАС РФ принял в постановлении от 14.05.2013 № 17744/12 по результатам рассмотрения спо-

ра между компанией и ПФР о привлечении первой к ответственности за неуплату страховых взносов с ряда выплат своим сотрудникам. Так, основываясь на том, что выплаты социального характера обложению страховыми взносами не подлежат, компания не включила в базу по страховым взносам следующие суммы:

- 1) единовременное пособие в связи с выходом на пенсию;
- 2) материальную помощь:
 - одиноким матерям (отцам), вдовам, воспитывающим детей без мужа (жены);
 - работникам, являющимся многодетными матерями (отцами);
 - сотрудникам, имеющим на иждивении ребёнка-инвалида;
- 3) дополнительную матпомощь в связи со смертью членов семьи;
- 4) частичную компенсацию стоимости стоматологических услуг;
- 5) компенсацию стоимости санаторно-курортных и туристических путёвок;

6) возврат сумм, оплаченных за услуги автотранспорта.

Однако Управление ПФР по результатам проверки решило, что на основании ст. 7-9 федерального закона от 24.07.2009 № 212-ФЗ с данных выплат компания всё-таки должна была уплатить страховые взносы. Фирму привлекли к ответственности по ч. 1 ст. 47 закона № 212-ФЗ и ч. 3 ст. 17 федерального закона от 01.04.1996 № 27-ФЗ.

Президиум ВАС поддержал складывающуюся судебную практику, в соответствии с которой выплаты социального характера, основанные на коллективном договоре, не являющиеся стимулирующими, не зависящие от квалификации работников, сложности, качества, количества, условий выполнения самой работы, не являются оплатой труда работников (вознаграждением за труд), в том числе и потому, что не предусмотрены трудовыми договорами. Таким образом, такие выплаты не являются и объектом обложения страховыми взносами и не подлежат включению в базу для начисления страховых взносов.

Оплата по среднему заработку

В ряде случаев работодатель обязан начислять сотрудникам средний заработок либо заработную плату не ниже среднего заработка. Зачастую бухгалтер вместо этого начисляет сотрудникам обычную зарплату.

Например, при оплате дней его командировки или при направлении на обучение. Однако это неправильно. Дело в том, что средний заработок может быть выше текущей заработной платы. Поэтому

такой порядок расчёта нарушает права работника.

Сводка случаев расчёта по среднему заработку приведена в таблице.

Случаи выплаты среднего заработка либо зарплаты не ниже среднего заработка	Статья ТК РФ	Примечание
При участии сотрудника в коллективных переговорах, в подготовке проекта коллективного договора или соглашения с освобождением от основной работы	39	Срок освобождения от основной работы определяется соглашением сторон и не может превышать 3 месяца
При переводе сотрудника на другую работу без его согласия на срок до одного месяца для предотвращения или устранения последствий катастрофы природного или техногенного характера, производственной аварии, несчастного случая на производстве, пожара, наводнения, голода, землетрясения, эпидемии, в других исключительных случаях	72.2	Оплата труда по выполняемой работе, но не ниже среднего заработка по прежней работе
При переводе сотрудника на другую работу без его согласия на срок до одного месяца в случаях простоя, необходимости предотвращения уничтожения или порчи имущества компании, замещения временно отсутствующего работника, если указанные факторы вызваны чрезвычайными обстоятельствами	72.2	Оплата труда по выполняемой работе, но не ниже среднего заработка по прежней работе
При предоставлении сотруднику ежегодного оплачиваемого отпуска (компенсации за неиспользованный отпуск)	114	Средний заработок рассчитывается в специальном порядке (подробнее об этом см. раздел «Отпуска»)
При невыполнении сотрудником норм труда или неисполнении трудовых (должностных) обязанностей по вине компании-работодателя	155	Оплата труда по выполняемой работе, но не ниже среднего заработка, рассчитанного пропорционально отработанному времени
При простое, возникшем по вине работодателя	157	Время простоя оплачивается в размере не менее 2/3 среднего заработка
При оплате дней служебной командировки	167	-
При оплате членам комиссии по трудовым спорам свободного от работы времени, предоставляемого для участия в ее работе	171	-
При направлении сотрудников на обучение или поступлении их самостоятельно в имеющие государственную аккредитацию образовательные учреждения высшего и среднего профессионального образования по заочной и очно-заочной (вечерней) формам обучения (при условии успешного обучения в этих учреждениях)	173, 174	Сотрудникам предоставляются дополнительные отпуска с сохранением среднего заработка

При установлении сокращенной рабочей недели сотрудникам, обучающимся по заочной и очно-заочной (вечерней) формам обучения в имеющих государственную аккредитацию образовательных учреждениях высшего и среднего профессионального образования на период 10 учебных месяцев перед началом выполнения дипломного проекта (работы) или сдачи госэкзаменов	173, 174	За время освобождения от работы выплачивается 50% сред него заработка по основному месту работы, но не ниже МРОТ
При успешном обучении сотрудника в имеющих государственную аккредитацию образовательных учреждениях начального профессионального образования	175	Предоставляются дополнительные отпуска с сохранением среднего заработка для сдачи экзаменов на 30 календарных дней в течение одного года
При успешном обучении сотрудника в имеющих государственную аккредитацию вечерних (сменных) общеобразовательных учреждениях	176	Предоставляются дополнительные отпуска с сохранением среднего заработка для сдачи выпускных экзаменов в IX классе — 9 календарных дней, в XI (XII) классе — 22 календарных дня
При установлении сокращенной рабочей недели сотрудникам, обучающимся в вечерних (сменных) общеобразовательных учреждениях	176	За время освобождения от работы выплачивается 50% среднего заработка по основному месту работы, но не ниже МРОТ
При расторжении трудового договора в связи с ликвидацией компании либо с сокращением численности или штата	178	Выплачивается выходное пособие в размере среднего месячного заработка, сохраняется средний месячный заработок на период трудоустройства, но не свыше 2 месяцев со дня увольнения (с зачетом выходного пособия)
При расторжении трудового договора в связи с несоответствием работника занимаемой должности или выполняемой работе вследствие состояния здоровья, призывом работника на военную службу или направлением его на заменяющую альтернативную гражданскую службу, восстановлением сотрудника, ранее выполнявшего эту работу, отказом сотрудника от перевода из-за перемещения компании в другую местность, отказом работника от продолжения работы в связи с изменением условий трудового договора	178	Выплачивается выходное пособие в размере двухнедельного среднего заработка
При расторжении трудового договора в связи с ликвидацией компании, сокращением ее численности или штата ранее чем через 2 месяца после письменного предупреждения сотрудника	180	Выплачивается дополнительная компенсация в размере среднего заработка, исчисленного пропорционально времени, оставшемуся до истечения срока предупреждения об увольнении
При расторжении трудового договора с руководителем компании, его заместителями и главным бухгалтером в связи со сменой собственника фирмы	181	Выплачивается компенсация в размере не ниже 3 средних месячных заработков
При переводе работника по медицинскому заключению на другую нижеоплачиваемую работу	182	Выплачивается средний заработок по прежней работе в течение одного месяца со дня перевода
При переводе работника по медицинскому заключению на другую нижеоплачиваемую работу в связи с трудовым увечьем, профессиональным заболеванием или иным повреждением здоровья, связанным с работой	182	Выплачивается средний заработок по прежней работе до установления стойкой утраты профессиональной трудоспособности либо до выздоровления работника
При прохождении медосмотра (обследования)	185	Если работник обязан проходить медосмотр (обследование)
При сдаче крови и ее компонентов	186	Средний заработок сохраняется за дни сдачи крови и предоставленные в связи с этим дни отдыха
При направлении сотрудника для повышения квалификации с отрывом от работы	187	-

При приостановлении работы в связи с остановкой или временным запретом деятельности вследствие нарушения требований охраны труда не по вине сотрудника	220	-
При приостановлении работы в связи с остановкой или временным запретом деятельности вследствие нарушения требований охраны труда не по вине сотрудника и его переводе на другую работу	220	Оплата труда по выполняемой работе, но не ниже среднего заработка по прежнему месту работы
При снижении норм выработки, обслуживания либо переводе на другую работу, исключая воздействие неблагоприятных производственных факторов, беременных женщин	254	-
При прохождении обязательного диспансерного обследования в медицинских учреждениях беременными женщинами	254	-
При переводе на другую работу женщин, имеющих детей в возрасте до полутора лет, по их заявлению	254	Оплата труда по выполняемой работе, но не ниже среднего заработка по прежнему месту работы до достижения ребенком возраста полутора лет
При предоставлении перерывов в работе для кормления ребенка (детей)	258	-
При предоставлении одному из родителей (опекуну, попечителю) для ухода за детьми-инвалидами четырех дополнительных выходных дней в месяц	262	-
При прекращении трудового договора с руководителем компании при отсутствии его виновных действий (бездействия) по решению владельца компании	279	Выплачивается компенсация в размере, определяемом трудовым договором, но не ниже трехкратного среднего месячного заработка
При прекращении трудового договора с работником, занятым на сезонных работах, в связи с ликвидацией организации, сокращением численности или штата	296	Выплачивается выходное пособие в размере двухнедельного среднего заработка
При незаконном увольнении и вынужденном прогуле	394, 396	Выплачивается средний заработок за все время вынужденного прогула и задержки исполнения решения о восстановлении на работе
При освобождении от работы на срок не более 3 месяцев в течение года членов примирительной комиссии и трудовых арбитров на время их участия в разрешении коллективного трудового спора	405	-

Продается бывшая свиноферма: земельная 13 га, 4 корпуса для животных, 3 зерносклада, кормоцех, бойня, бытовка, санпропускник; асфальт, газ, свет, вода. ст. Боковская, Ростовская обл.
Тел.: 8-928-602-29-64.

ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПАЕТ ПШЕНИЦУ, ПРОСО, ЯЧМЕНЬ.

тел.: 8-928-170-49-23

Умные СТРОИТЕЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ для ВАШЕГО БИЗНЕСа

Мы поможем вам решить ваши задачи и сэкономить при этом до 30% средств.

Производственное объединение «ПЛАТОН» молодая, динамично развивающаяся компания. Мы работаем с 2003 года, на сегодняшний день в активах нашей компании успешно реализованные проекты: конструкции подпорной стены района Александровка, складские площади в Ростове на Дону, конструкции для «Красногвардейского стекольного» и «Ипатовского пивзавода» в Ставропольском крае, конструкции для «Подгоренского цементного завода» в Воронежской области, торговые павильоны «Магнит» и склады «Олимпстрой» в Краснодарском крае другие. В настоящее время мы ведем подрядные работы по проектированию, изготовлению и монтажу металлических конструкций Бизнес-центра «Sheraton Rostov-on-Don Hotel & Business Center» и другие объекты.

Мы предлагаем уникальный комплекс услуг:
- проектирование (имеем СРО на проектирование),
- роботизированное производство (уникальное в ЮФО),

- монтаж, в том числе «под ключ» (СРО на строительство),
- программу снижения металлоёмкости (сертифицированный программный продукт). Применение стальных облегченных электросварных двутавров – отличное решение при строительстве любых сооружений – от многоэтажных производственных комплексов до складов и навесов.

Это уникальный набор услуг, который мы предоставляем в комплексе одной организацией.

- согласование различных условий,
- лизинг на объекты строительства (рефинансирование по платежам, получение гос. субсидий)*

*При размещении у нас заказа на проектирование и производство зданий. Эти услуги мы предоставляем совместно с партнёрами.

Подробнее о них можно узнать на нашем сайте

www.platon-stroy.ru

Работая с нами, вы работаете по принципу «все в одних руках»

При этом наше предложение является рыночным и конкурентоспособным на каждом этапе работы с нами!



Приглашаем к сотрудничеству!

E-mail: commerce@platon-stroy.ru

тел.: +7 (863) 255-66-33,

+7 (928) 777-13-88

Мясо от Сапожниковых

Живность, выращенная по допотопной технологии, пользуется спросом у состоятельных людей



Заказ на такую живность растёт

Когда в мясной ларёк райцентра привозят свинину или говядину, постоянные покупатели обязательно спрашивают: «Откуда мясо?» Если из ЛПХ Сапожниковых, то выстраиваются в очередь.

— А состоятельные люди — руководители хозяйств, чиновники — приезжают к нам прямо на ферму и берут поросёнка или барашка целиком, — говорит Сергей Сапожников. — Сейчас у людей в домах свои морозильники. В них всю тушу можно разместить. Некоторые же покупают хрюшку на две-три семьи: себе и детям, внукам.

Ещё больше желающих приобрести четыре-пять кило напрямую в ЛПХ. Но супруги Сапожниковы в розницу мясом не торгуют. На рынке за прилавком их можно встретить только зимой, когда в полях работы нет. Дело в том, что Сергей Сапожников — крупный фермер-растениевод. Работы в сезон у него и членов его семьи невпроворот. Животноводческая ферма в статусе ЛПХ числится за его женой Верой Васильевной.

Так в чём же секрет популярности мясных и молочных продуктов от Сапожниковых?

От ландрасов до вьетнамских вислобрюхих

Ферма в три сотни общего поголовья расположена в отдалении от жилого посёлка. Мы прошлись по ней вместе с Сергеем Николаевичем и удивились породному разнообразию. В секторе для поросят хрюкали хавроньи дюрок, ландрас, крупная белая, скороспелая мясная и даже вьетнамская вислобрюхая. А в загоне для КРС бродили телята красной степной, цимментальской и чёрно-пёстрой пород. Даже овцы

имели разное название: наряду с курдючными эдельбаевскими стучали чёрными башмачками романовские. Не ферма, а выставка пород какая-то. Показывая племенных животных, Сапожников называет регионы, в которых их приобрёл. Особенно трудно сегодня раздобыть кабанчиков, говорит он. Из-за вспышек АЧС племенные хозяйства на юге свернули работу. Приходится ездить за производителями в Воронежскую и Белгородскую области. Но вот что удивительно: раздобыв породистую живность, Сапожниковы совершенно не забо-

тятся о продолжении элитной родословной. Наоборот, стремятся скрестить новичков с особями другой селекционной школы.

– На собственном опыте мы убедились, что помесное потомство даёт больше мяса, притом лучшего качества, – утверждает Сергей Николаевич. – Скажем, ягнята, полученные от курдючного барана и обычной ярки, быстрее растут, а мясо у них не имеет специфического бараньего запаха и не застывает вскоре после приготовления.

Тем не менее ни одной головы помесных животных Сапожниковы не оставляют на завод, всех реализуют на мясо. Владельцы фермы считают, что от таких самцов и самок перспективного приплода уже не бывает. Словом, папаши и мамы здесь видят только своих сыновей и дочерей, дожидаться внуков и внучек им не суждено.

Старым дедовским способом

Слушая воспоминания Сергея Николаевича о жеребце Касьяне, которому он с удовольствием чистил копыта, наблюдая задушевный разговор хозяина фермы с трёхцентнеровым хряком скороспелой мясной породы Василием, посещая прифермский офис с комнатой отдыха, где Сапожников частенько остаётся ночевать, понимаешь, что животные для него скорее душевная отрада, нежели продуманный бизнес.

– Я в яслях родился, – подтверждает Сергей Николаевич. – И вырос среди домашних животных. Без них как-то скучно.

На ферме всё сделано старым дедовским способом. Простекие сарайчики, выгульные площадки, обыкновенная дробилка, кормоцех. Молодые поросята нежатся на солнце открытого загончика под присмотром родной свиньи. Полтора десятка коров, пасущихся в поселко-



Сергей Сапожников «в яслях родился»

вом стаде. Кажется, точно так же водили живность и сотню лет назад. Лишь трактор с силосом в тележке да аппараты мехдойки напоминают об иных временах. – Мы ведём дело постаринке, – соглашается Сапожников. – Отвергаем искусственное осеменение. Не покупаем стимуляторов роста, используем только натуральные корма.

Собеседник признаётся, что, не будь у него собственных полей, такую ферму он содержать бы не смог, несмотря на давнюю привязанность к скотине. Разве что оставил бы для себя одну-две головы.

– Не понимаю тех крестьян, которые покупают у нас поросенок для откорма на продажу, – говорит он. – Бессмысленная затея. За двухмесячного поросёнка надо отдать 2,5 тысячи. С прививками уже получается 3 тысячи. Да тонну зерна за 6 тысяч купи, чтобы выкормить до 120 килограммов. Затраты в итоге 9 тысяч рублей, не считая твоего труда. А закупают свиней се-

годня по 70 рублей за кило живого веса. То есть перекупщик даст тебе только 8 400.

Свою ферму Сапожниковы не собираются закрывать. Собственные корма позволяют существенно снизить затраты на выращивание животных. Получается даже взаимовыгодное переплетение отраслей, считает Сергей Николаевич. Фермер не ломает голову над тем, куда сбыть зерноотходы. Кормовые угодья улучшают севооборот. Органика с фермы тоже полям на пользу.

По заявкам клиентов

Кажется, на ферме Сапожниковых учиться нечему. Никаких тебе инноваций. И именно это привлекает сюда покупателей. Людей воротит от пластмассовых кур и поросят, мясом которых завалены наши прилавки. Всё больше покупатели понимают преимущества натурального коровьего молока и молочных продуктов по сравнению с по-

рошковыми. Этим и объясняется интерес клиентов к продукции фермы, выращенной по дедовским технологиям.

Не буду скрывать: большую часть мяса и молока Сапожниковы по-прежнему реализуют заготовителям и перекупщикам по бросовым ценам. Но благодаря народной молве растёт число постоянных клиентов, приезжающих за продукцией для собственных нужд непосредственно на ферму.

– Сегодня уже каждую пятую голову живности мы продаём отсюда напрямую непосредственному потребителю, – подытоживает Сергей Николаевич. – Есть надежда, что продажи по заявкам клиентов будут и дальше расти.

Есть надежда, что будет расти и цена мяса и молока, полученных без премиксов и обилия антибиотиков.

Владимир ПОНОМАРЁВ
пос. Новосуховый, Тащинский р-н,
Ростовская область

Фото Владимира Карпова



Помесное поголовье



Мини-пиги – новосёлы на ферме



Рыбовод — значит собственник

Сельхозпроизводство пополнилось аквакультурой

Ростовская область два года назад выбилась в абсолютные лидеры по производству прудовой товарной рыбы, и сегодня у региона есть предпосылки усилить эти позиции. Есть всё: новый закон, благоприятная конъюнктура рынка, да и государственная поддержка. Однако, по мнению экспертов, областной власти в погоне за «абсолютными показателями» следует не упустить из внимания сегмент малых рыбководческих предприятий.

Из садка — без разрешения

С 1 января 2014 года в России вступит в силу федеральный закон от 02.07.2013 № 148-ФЗ «Об аквакультуре (рыбоводстве) и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», подписанный президентом летом этого года. Над принятием документа законотворцы работали долго, он весьма обстоятельно обсуждался и в экспертной сфере. Первое чтение он прошёл ещё в начале 2011 года, и до подписи Владимира Путина, таким образом, дорабатывался более двух лет.

Как отмечал в интервью отраслевому portalу Fishnews член

комитета ГД РФ по природным ресурсам, природопользованию и экологии Георгий Карлов, «в адрес Государственной Думы пришло более 130 поправок от субъектов законодательной инициативы, регионов, много было писем с поправками от рыбацкого сообщества, общественных организаций отрасли».

Неразрешённых вопросов, которые нашли своё отражение в итоговом законе, было много. До этого у нас, как говорится, даже «не были определены понятия». Не говоря уже о принципах правового регулирования отношений, о вопросах прав собственности, порядка осуществления товарного рыбоводства. В последней же редакции закона нашли отражение такие важные положения, как отнесение товарной аквакультуры к сельхозпроизводству, закрепление права собственности на объекты аквакультуры и целый ряд других принципиальных моментов, особенно для небольших предприятий. Например, в первом варианте законопроекта 2011 года аквакультуру отнесли, или приравняли, к промысловому. Однако это противоречит логике: ведь по сути фермер, занимающийся разведением, скажем, сома, ничем принципиально не отличает-

ся от производителя поросят или овец! Фермер, выращивающий объекты аквакультуры, является их собственником — этот, казалось бы, неоспоримый тезис со скрипом входил в конечную редакцию закона. Теперь фермер сможет изымать продукцию из садка в любое подходящее время и свободно реализовывать её, хотя раньше это сопровождалось целым рядом условий.

Донская рыба — возвращающийся бренд

По итогам 2011 года Ростовская область произвела порядка 18 тыс. тонн прудовой товарной рыбы, выйдя в России на первое место. По данным статистики, в 1990-е годы этот показатель скачивался до 6 тыс. тонн в год, что по сравнению с советскими 25-28 тысячами ежегодно выглядело более чем удручающе. Сегодня в донском регионе говорят о настоящем возрождении отрасли. «Мы производим самое большое количество прудовой рыбы в России, это достойный результат, который региону нужно удерживать», — комментирует первый заместитель председателя Законодательного собрания Ростов-

ской области Николай Беляев. На Дону ключевым способом пополнения промысловых запасов остаётся искусственное воспроизводство рыбных ресурсов, отмечают специалисты правительства области. На это тоже сегодня выделяются государственные средства. Стратегия развития «рыбного направления» изложена в областной долгосрочной целевой программе «Пилотный проект по развитию аквакультуры, рыболовства и рыбопереработки в Ростовской области на период 2012-2016 годов», и в текущем году на её реализацию из местного бюджета выделено более 55 млн рублей.

В прудовых хозяйствах области на первый день осени выращено 15 тыс. тонн товарной рыбы. Постсоветский рекорд по производству в этом году вряд ли будет, но, как говорят специалисты, погодные условия благоприятны, и к окончанию сезона выращивания (начало ноября) ожидается более 17,5 тыс. тонн (17,6 тыс. тонн было в прошлом году).

В области в последние годы реализуется целый ряд серьёзных проектов. Например, строительство нового воспроизводственного стерляжье-рыбцово-шемайного комплекса в Багаев-

ском районе (стоимость – около 200 млн рублей). А также строительство второй очереди Донского осетрового завода (114,5 млн рублей) в Семикаракорском районе, ООО «Донрыба» в Зерноградском районе и других.

В прошлом году донской регион посетил глава Росрыболовства Андрей Крайний. Он побывал на Донском осетровом заводе и отметил, насколько «сейчас очень важно восстановить и развить мощности завода». «Сегодня он выпускает менее трёх миллионов штук малька. С вводом второй очереди завод будет выпускать около 10 млн штук малька в год. И мы уже думаем над строительством третьей очереди», – сказал глава ведомства.

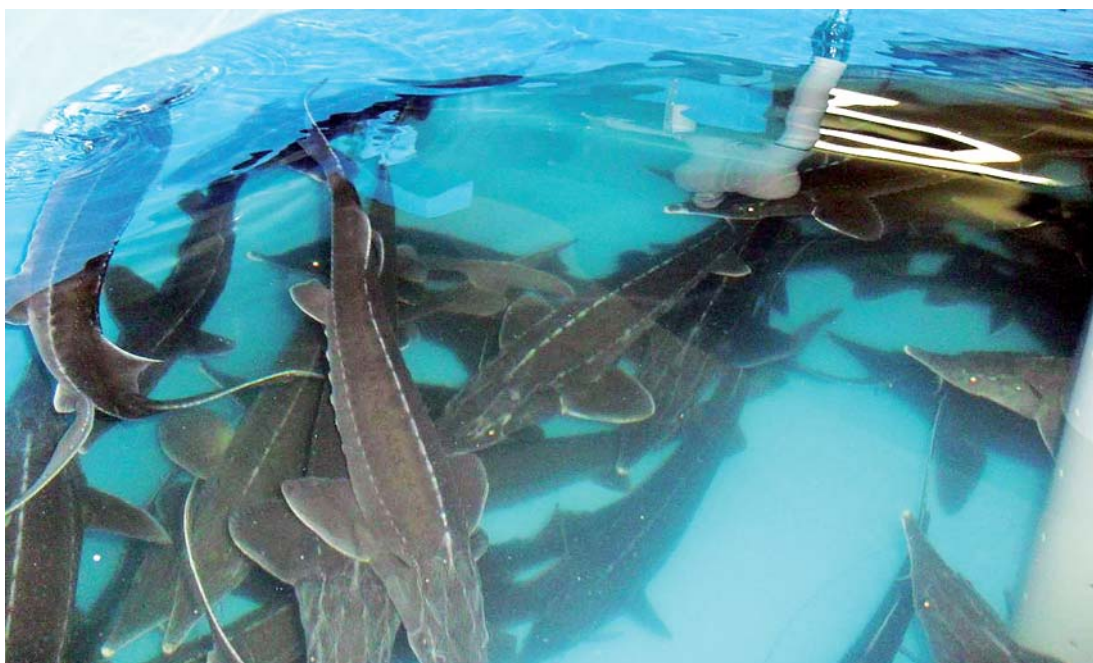
Главная задача этого завода, как известно, воспроизводство краснокнижных пород рыбы, обитающих в Дону и Азовском море. Но наряду с этими мальками, как уже писал «ДК» в предыдущем номере, предприятие сегодня начало разводить ценных мальшей других пород для продажи в частные хозяйства, где осетровых будут откармливать для последующей реализации потребителям.

Область докладывает о воплощении различных инвестиционных проектов в сфере аквакультуры, приводит оптимистичные данные статистики, однако участники рынка говорят о том, что работа ведётся с упором на крупные объекты хозяйственной деятельности, тогда как в наибольшей поддержке нуждаются мелкие и средние предприятия.

Не потерять фарватер

Как отмечают опрошенные эксперты, сохранение лидирующих позиций – конечно, важная для региона задача, однако сегодня нужно более пристально посмотреть на экономику предприятий и социальную отдачу.

В первую очередь, рассуждая об экономике, они говорят о сокращении расходов. Популярной технологией в Ростовской области уже стало так называемое пастбищное рыбоводство в естественных водоёмах. Как отмечают специалисты, при пастбищном рыбоводстве отсутствуют затраты на электроэнергию для закачки воды, сокращаются расходы на кормление, поскольку в значительной мере используется естественная кормовая база, не затрачиваются средства на инженерные сооружения. Поэтому, несмотря на меньшую урожайность, чем в искусственных водоёмах, себестоимость 1 кг рыбы, выращенной таким образом, в 1,5-2 раза ниже прудовой. Для этих целей используются водоёмы площадью от несколь-



ких гектаров до нескольких сотен гектаров. На территории Ростовской области таких водных объектов свыше 2 000, из них не менее 800 представляют интерес для развития товарного рыбоводства (водоёмы для ведения бизнеса предоставляет в пользование Депохотрыбхоз области). А кроме того, нужно сконцентрировать усилия на производстве ценных пород рыб, и в частности упомянутых осетровых. Это наукоёмкая, рентабельная, одна из наиболее перспективных подотраслей аквакультуры. И вот здесь необходима государственная поддержка, которой «малышам» не хватает. Глава КФХ Алексей Волочек занимается разведением рыбы в Ростовской области и, по его словам, не получает дотаций из бюджета. Хотя они для начинающих предприятий необходимы. «Свои корма для осетровых Рос-

сия не выпускает. Мы покупаем европейские, – говорит фермер. – Конечно, есть какие-то корма, но они делаются у нас из растительных белков, которые осетровыми не усваиваются. И таких нюансов много – отрасль новая, много белых пятен, большие издержки – и всё ложится на плечи энтузиастов».

Руководитель ещё одного донского хозяйства, пожелавший остаться неназванным, также рассказал о недостающих средствах. «В советские годы у нас строили искусственный пруд для разведения рыбы, но закончить не успели – Союз развалился, проект свернули, – рассказывает аграрий. – А там уже всё есть – плиты постелены, практически готовая площадка. Мы решили её доделать, восстановить, чтобы как минимум своих людей рыбой обеспечить. Может, и продать чего. Когда обратились в

район за поддержкой, нам только что у виска пальцем не покрутили – мол, что за шутки. Сказали: денег не предусмотрено. Делайте, если хотите. Но денег на такие вещи нет».

Однако в областном бюджете деньги на поддержку рыбоводов любой формы собственности заложены, пояснили в правительстве области – и на приобретение кормов, и на кредиты, и на производство рыбопосадочного материала для зарыбления внутренних водоёмов (см. постановление правительства Ростовской области от 27.01.2012 № 76 «О финансовой поддержке аквакультуры»). Смогут ли им реально воспользоваться «малыши», поможет ли им в этом федеральный закон, вроде как определивший правила игры, – наверное, мы увидим только в следующем году.

Сергей НЕЖЕВИЦКИЙ

Ростовская область



Владимир Рыльщикова руководит кооперативом со дня основания

Подъёмные для хуторянина

Кредитный кооператив помогает становиться на ноги малому бизнесу

Минувшим летом сельскохозяйственный потребительский кредитный кооператив «СПКК Багаевского района» Ростовской области отметил своё десятилетие. Сегодня в нём насчитывается 3 897 членов, в числе которых фермеры, индивидуальные предприниматели, юридические лица и даже два других кооператива – обслуживающий и снабженческо-сбытовой. Но подавляющее большинство членов кредитного кооператива – владельцы личных подсобных хозяйств (их 80%). Последние составляют и основную массу заёмщиков. Для жителей Багаевского и нескольких соседних районов этот кредитный кооператив стал надёжной и удобной кассой финансовой взаимопомощи. Портфель займов кооператива – более 120 млн рублей.

Храните деньги в СПКК!

Владимир Рыльщикова возглавляет кооператив со дня основания. Винодел по перво-

му образованию, он, уже будучи председателем СПКК, окончил экономфак РГУ по нынешней профильной специальности «Финансы и кредит».

Начало работы кооператива обернулось курьёзом, вспоминает он. Почти год СПКК не выдавал никому денег, потому что в фонде финансовой взаимопомощи кооператива не было ни копейки. Люди попросту не несли сюда свои рубли, узнав о смехотворной ставке в 12% годовых. Селяне предпочитали держать сбережения в банках. И лишь когда кооператив нащупал паритет между ставками по приёму платежей и по их выдаче, процесс пошёл. Принимать займы стали под 96% годовых, а выдавать – под 120%.

– Теперь мы принимаем сбережения под куда меньшую ставку – 18-23% годовых, – говорит Рыльщикова. – Это тоже немало. Такого прироста не получишь ни в одном банке. Сегодня около 700 человек доверяют нам свои сбережения.

Большая часть из этих доверителей – селяне. Причём в основной массе своей – пенсионеры. Они приносят обычно по 100-150 тысяч в надежде скопить круглую сумму на поддержку детей и внуков, перебравшихся в город. Остальные доверители – горожане, среди которых преобладают ростовчане и москвичи. Они предлагают другие деньги – чаще от одного до пяти миллионов, что говорит, скорее всего, о кардинальной разнице доходов жителей села и мегаполиса. Впрочем, происхождение денег согласно закону не интересует руководство кооператива.

Владимир Рыльщикова считает, что внушительный кредитный портфель – прежде всего показатель надёжности кооператива.

– За минувшие 10 лет мы ни разу не задержали выдачу занятых денег ни одному клиенту, – подчёркивает Владимир Михайлович. – Причём ни на один день не задержали даже выдачу положенных процентов. Хотя иногда ситуации бывали сложные.

Такие сложности возникли, например, во время недавнего финансового кризиса, когда в стране начали разоряться даже известные фирмы.

— Напуганные клиенты в массовом порядке стали досрочно забирать свои деньги из кооператива, не сожалея о потерянных процентах, — вспоминает Рыльщикова. — Мы понимали, что репутацию сможем сохранить, если удовлетворим все заявки, что и обязаны сделать по условиям договора. За два первых месяца года вернули 18 млн рублей. Правда, для этого пришлось прекратить выдачу новых займов нашим станичникам и хуторянам. Когда люди убедились, что у нас хороший запас прочности, ажиотаж исчез, и в конце февраля клиенты снова потянулись к нам со своими сбережениями, а мы возобновили выдачу займов селянам.

Инкубатор предпринимателей

Стоит пояснить, что упомянутый кризис болезненно ударил по ЛПХ. Багаевский район знаменит на Дону своими овощами. Тысячи местных крестьян живут доходами с огородов. В пору массового сбора урожая отсюда вывозят в различные регионы страны по тысяче тонн овощей в день.

Зима для местных огородников — время строительства новых теплиц и ремонта старых, закупки семян, удобрений, средств защиты растений. Всё это требует немалых денег, с точки зрения простого крестьянина. А вот для банков эти 50-100 тысяч — такая мелочь, и связываться нет смысла: больше возни с оформлением. Зато для кредитного кооператива это самые что ни на есть желанные заёмщики.

— Тем, кто обратился к нам впервые, мы выдаём заём на сумму от 10 до 500 тысяч рублей, — говорит Владимир Рыльщиков. — А у кого есть кредитная история, можем выдать до трёх миллионов. Займы наши краткосрочные: основную сумму вместе с процентами нужно вернуть кооперативу в течение года. Деньги кооператива не только короткие, но и довольно дорогие: средняя ставка 3-3,5% в месяц, да ещё членские взносы на покрытие расходов по некоммерческой деятельности — зарплату сотрудникам, число которых 18, аренду помещения, рекламно-информационные и благотворительные платежи. Кроме того, несмотря на статус некоммерческой организации, кооператив платит в бюджет налоги. В ставке также заложены риски невозврата денег недобросовестными заёмщиками.

— Три-четыре процента в месяц — это семечки, — уверяет станичник Михаил Файзулов. — Моя семья перебралась в Багаевку 11 лет назад из Северной Осетии и ютилась в хатёнке, при которой было всего три сотки земли. А сейчас я прочно стою на ногах. У меня прибыльный бизнес. И всё благодаря кредитному кооперативу, который меня поддерживал, даже когда у меня не было ни кола ни двора. Ни один банк с голытьбой связываться не хотел. Вместе с Михаилом Изатовичем мы побывали на его нынешнем укромном огороде площадью 25 соток. В четырёх просторных современных теплицах, именуемых ангарами, увидели плодоносящие ряды огурцов второго посева. Их тугие плети ползли вверх к высокому светлему потолку. Каждый корешок питался влагой из труб капельного орошения. Помимо них в теплицах лежали трубы потолще.



Вера Бурменская



Вера Пахомова



Михаил Романов

Это дождевальные установки, — пояснил Файзулов. — Включаю их для увлажнения воздуха.

Прочные дугообразные металлические конструкции, плотная плёнка, надёжное водоснабжение из скважины — всё здесь работает на получение гарантированного урожая.

— В нынешнем году я взял в аренду ещё один гектар земли, — приоткрыл перспективу индивидуального предпринимателя. — Буду ставить на нём дополнительно 15 ангаров.

Сегодня у Файзулова достаточно залоговой базы для банка. Но он по-прежнему берёт дорогие займы у кооператива.

— Конечно, ставка банка 14% привлекательна, но надо поручителей искать, несколько месяцев бумажки собирать. И ещё не факт, что дадут, — обосновывает предпочтение Михаила Изатовича. — А в кооперативе я получаю деньги на следующий день.

Один ангар обходится предпринимателю в 100 тыс. рублей. Файзулов говорит, что эти затраты окупаются в один сезон. Правда, при условии, что выращивают овощи и собирают их только члены семьи, то есть когда нет затрат на наёмных работников. Как и большинство местных овощеводов, предприниматель берёт займы не на весь год, а на 5-6 месяцев, рассчитываясь выручкой с первого урожая. Быстрый возврат удешевляет заимствования.

Сотни станичников и хуторян благодаря займам СПКК нашли работу при доме, открыли своё дело.

Лучшая гарантия — поручительство

Общаясь с получателями займов, я всякий раз задавался вопросом: гарантирован ли возврат заёмщиками денег при таком упрощённом порядке их выдачи? Председатель кооператива Рыльщиков удивил: невозврат составляет всего 3%, это меньше, чем в банках.

Видимая простота выдачи денег в долг оказалась на поверку иллюзией. Да, для получения небольшой суммы — до 50 тыс. рублей — селянину достаточно предоставить в кооператив заявку, анкету, копию паспорта, справку администрации поселения о составе семьи и наличии земельного участка, пояснительную записку о целях заимствования (вместо бизнес-плана). Но после этого начинается необычная проверка.

Первым заявку рассматривает инспектор СПКК, как правило, живущий в том же населённом пункте, что и заявитель. Таких инспекторов в штате кооператива 14. Это авторитетные селяне, большая часть пенсионного возраста. Своих земляков они знают как облупленных.

Вера Бурменская из хутора Ёлкин

раньше работала главным бухгалтером в сельхозпредприятии. Когда хозяйство обанкротилось, стала жить за счёт огорода. Взяла в кооперативе заём и поставила в огороде теплицу, начала выращивать овощи на продажу. В кооперативе обратили внимание на добросовестную заёмщицу и шесть лет назад предложили работу инспектора.

— Для одобрения заявки важна уверенность, что человек вернёт кооперативу деньги, — говорит Вера Васильевна. — Лучшая характеристика заёмщика — его мозолистые руки, ухоженный двор и огород с урожайными грядками. Заявку такого хуторянина с удовольствием поддерживаю и берусь оформлять документы. Если же усадьба заросла бурьяном, я вынуждена отказывать. У такого и в купленной теплице вместо томатов чертополох вырастет.

После инспектора прощупывают заявителя люди из службы безопасности кооператива, которые приезжают в хутор пообщаться с членами его семьи, с соседями. Столь неформальное изучение эффективнее любых справок, убеждён Владимир Рыльщиков. Впрочем, кооператив использует и практику предоставления гарантий заёмщиками, которая в ходу у банков.

— Когда размер займа превышает 50 тыс. рублей, требуем поручительства или залог имущества, скажем автомобиля, а иногда то и другое вместе, — разъясняет Владимир Михайлович. — Кстати, поручители — это для нас лучшая гарантия возврата денег. Односельчане абы за кого не поручатся. Только за людей надёжных, обязательных.

Кстати, иногда в роли поручителей выступают сами инспектора.

— Если заём берёт подруга, конечно, я за неё поручаюсь, — говорит Бурменская. — Я же заинтересована в увеличении числа заёмщиков.

Поясню: заработок инспектора состоит из двух частей — небольшой оклад плюс процент от взносов, которые заёмщик уплачивает, пока пользуется деньгами кооператива. Кстати, за шесть лет работы Веры Бурменской займами кооператива воспользовались около 400 семей — пятая часть всех проживающих в хуторе Ёлкин.

Тем, кто уже имеет хорошую кредитную историю, деньги выдают быстрее, иногда — в день обращения.

Несмотря на все предосторожности, сбои в механизме финансовой взаимопомощи всё же случаются.

— Как правило, несвоевременный возврат денег в кооператив — результат непредвиденных обстоятельств у заёмщика, которые потребовали больших расходов семьи, — поясняет Вера Васильевна. — Скажем, операция или свадьба. В таком случае кооператив идёт навстречу и продле-

ваит срок возврата до следующего урожая.

Если же заёмщик умышленно уклоняется от расчёта по договору, то включается машина принудительного взыскания.

— За 10 лет состоялось около 250 судебных заседаний, — говорит Владимир Рыльщик. — На первый взгляд кажется, что много. Но это меньше 4% от объёма выданных займов. Практически все судебные решения — в пользу кооператива.

Особенности межсезонья

Первоначально кооператив выдавал займы только на огородные нужды. Но с годами всё ошутимее стала сказываться ущербность такой практики. Суть в том, что местные жители специализируются на выращивании ранних овощей, которые дают большой доход. В разгар лета, когда в открытом грунте других селений созревают огурцы и помидоры и цена на овощи достигает дна, багаевские теплицы пусты. Здешние станичники и хуторяне уже реализовали весь урожай и полностью рассчитались с кооперативом. Снова за «огородными» деньгами они придут лишь через полгода. Невостребованность средств фонда финансовой взаимопомощи во второй половине года вынуждала досрочно возвращать сбережения клиентам, что последним, разумеется, не нравилось.

— Ко всему прочему большинство заёмщиков теперь стараются возвращать деньги досрочно, — говорит Михаил Романов, инспектор из хутора Красный. — Раньше многие тратили доход от первого урожая на собственные нужды, а кооперативу выплачивали лишь обязательные проценты. И только в конце срока отдавали основной долг. Теперь люди стремятся первым делом рассчитаться с кооперативом, а затем уже покупать что-то для дома. Так крестьянину выгодней — он меньше платит.

То, что выгодно заёмщику, не очень выгодно кооперативу и его инспекторам, которые при досрочном погашении долга прекращают получать свои проценты. Но, как говорится, интересы заёмщика превыше всего.

— Избыток невостребованных денег в межсезонье заставил нас диверсифицировать целевое назначение займов, — рассказывает Рыльщик. — Начали выдавать деньги на потребительские нужды, на приобретение жилья под сертификат материнского капитала и другие цели.

Дополнительным стимулом для заёмщиков стали пониженные ставки в межсезонье. В этот период селянам выгоднее брать деньги на газификацию дома, покупку машины, телевизора. В итоге спрос на заимствования во втором полугодии почти выровнялся с полугодием первым. По словам председателя кооператива, разница уменьшилась до 10%.

— Мы с мужем начинали свой бизнес в Багаевской как перекупщики, — рассказывает индивидуальный предприниматель Вера Пахомова. — Закупали у станичников овощи и возили в Москву. Теперь торгуем одеждой. Займами кооператива пользовались и тогда, пользуемся и теперь. Скажем, закупили партию товара неудачно, не сезон, подождать нужно. Заняли денег в кооперативе и завозим то, что спрашивают. Нас устраивает, что получить заём можно оперативно, без волокиты.



Михаил Файзулов теперь ИП

Банку не конкурент

Я поинтересовался, изменились ли подсобные хозяйства станичников и хуторян района за минувшие 10 лет, в течение которых их финансирует кредитный кооператив. Перемены существенные, признавались собеседники. Если в начале нулевых годов большинство местных жителей выращивали ранние овощи на малых делянках под укрывными проволочными каркасами, куда человек забирался, согнувшись в три погибели, то теперь у двух третей багаевцев современные просторные теплицы с капельным поливом, где и урожай заметен выше.

— Теперь наши овощеводы уже берут займы и на приобретение мотоблоков, мини-тракторов, — констатирует Владимир Рыльщик. — То есть в теплицы приходит механизация, они становятся всё более современными. В них удобней работать.

Надёжные укрывные огороды расширили специализацию местных ЛПХ. Сегодня многие из них наряду с ранними выращивают и поздние овощи, которые, как известно, тоже в цене.

— А на очереди — перевод теплиц на круглогодичный цикл выращивания, — рисует ближайшую перспективу Владимир Михайлович.

— В передовых ЛПХ уже обсуждают покупку оборудования для подогрева. Мы готовы предоставлять займы и на эти цели. Интересно, что сегодня в Багаевской действуют уже три сельскохозяйственных потребительских кредитных кооператива. Не многовато ли?

— У каждого достаточно клиентуры, — отвечает Рыльщик. — Мы друг другу не конкуренты, а партнёры. Спрос селян на займы пока не удовлетворён. Поэтому мы одалживаем средства клиентам соседних СПКК, когда в нашем фонде излишки, а когда нет, просим их выручить нашего заёмщика. Обмениваемся информацией о злостных должниках, которым доверять деньги опасно. Словом, работаем рука об руку.

А вот с банками такого взаимопонимания пока не наблюдается, признаёт Владимир Рыльщик. Хотя банкиры называют СПКК своим продолжением в отдалённых сёлах и



Капуста под «капель»

хуторах, поддерживать их не торопятся. — Речь о недорогих банковских кредитах, в которых мы нуждаемся, — поясняет Владимир Михайлович. — Скажем, под 14% годовых. Такие кредиты позволили бы нам снизить процентные ставки по займам селянам, сделать эти займы более доступными для крестьян. Но получить деньги в банках невероятно трудно. Последний кредит для кооператива мы оформляли целых пять месяцев. Сбережению сельского населения, повышению их жизненного уровня, стабильному и интенсивному развитию сельских территорий, снижению процентных ставок по займам селянам могло бы способствовать и создание областного фонда поддержки кредитных кооперативов с передачей в него 200 млн бюджетных рублей, считает председатель кооператива. Такое предложение властям региона прозвучало минувшей весной на первом съезде сельхозкооперативов Дона. Решения пока не последовало. Но кооператоры надежды не теряют.

Михаил ЗАДРАВНЫХ

ст-ца Багаевская, Багаевский р-н, Ростовская область
Фото Владимира Карпова

Биотехнология (АВЗ) озимых культур в осенний период

Часто повторяющиеся в последнее десятилетие засухи заставляют обратить пристальное внимание на озимые культуры и расширение их посевных площадей – важный резерв увеличения производства зерна.

Сейчас в каждом хозяйстве ищут способы получения стабильно высоких урожаев озимых, снижения их зависимости от погодно-климатических условий при минимальных затратах на производство.

Эта задача может быть успешно решена только за счет широкого применения методов биотехнологии.

В НВП «БашИнком» на основе многолетней практики разработана система применения биодобавок, регуляторов роста и биофунгицидов (биотехнология АВЗ) с целью управления продукционным процессом в конкретных условиях на озимых культурах.

Биотехнология АВЗ предусматривает бесперебойное обеспечение растений макро- и микроэлементами, вспомогательными продуктами (аминокислоты, стимуляторы роста и т.д.) и биофунгицидами в нужное время в необходимом количестве. Улучшая условия прохождения той или иной фазы с помощью обработки семян и некорневых подкормок, повышая иммунитет к заболеваниям и вредителям мы сохраняем активную корневую систему, и продуктивные побеги, листовую поверхность, и обеспечиваем полноценный налив зерна – вот залог высокого урожая.

Основными проблемами при возделывании озимых культур являются: прохождение осенней вегетации и перезимовка, болезни и вредители в осенний и ранневесенний периоды. Поэтому для получения успешных результатов в возделывании озимых необходимо решить следующие задачи:

а) обеспечить полноценную подготовку семян для получения дружных здоровых всходов и развития мощной корневой системы. Эту задачу можно решить за счет **обработки семян биопрепаратами производства НВП «БашИнком».**

Борогом комплексный (0,2 л/т) + Фитоспорин МЖ (0,8-1,0 л/т). Обработка семян биопрепаратами (как в баковых смесях с химическими протравителями так без них) закладывает основу для получения высокого урожая, обеспечивая:

- увеличение всхожести семян;
- увеличение длины и количества корней. Корни быстро проникают в более глубокие и влажные слои почвы и дают много корневых волосков. Кончики корней являются местом образования гормона устойчивости – цитокининов: много корней – много цитокининов, что способствует



Традиционная технология

АВЗ-технология



Традиционная технология

АВЗ-технология

ет повышению устойчивости растений к патогенам и другим неблагоприятным условиям внешней среды;

- повышением коэффициента кущения;

- существенное снижение поражения растений корневыми гнилями и бактериозами, снежной плесенью и склеротиниозом и других неблагоприятных условий;

- **рост глубины залегания узла кущения, что улучшает перезимовку растений: чем глубже заложен узел кущения, тем выше зимостойкость озимых.** К тому же заглубление узла кущения всегда ведёт к укорочению эпикотилия (участок подземного стебля растения между семядольным узлом и узлом первого настоящего листа) и главного побега. Укорочение длины подземного побега (эпикотилия) снижает поражённость корневыми

гнилями, т. к. эпикотиль является естественными воротами для проникновения возбудителей корневых гнилей. Укорочение главного побега снимает его доминирование над боковыми побегами и способствует их мощному развитию и образованию мощной вторичной корневой системы. Особенно это актуально для озимой пшеницы, т. к. у этой культуры укорочение боковых побегов отстаёт во времени от момента их образования.

- формирование более мощной листовой поверхности, что увеличивает образование углеводов, повышая тем самым зимостойкость озимых.

В связи с климатическими изменениями, о чём свидетельствуют участвовавшие засухи, **усиление корнеобразования и углубление узла кущения следует рассматривать как один из главных факторов, определя-**

ющих устойчивость и урожайность культур. Это целенаправленное эффективное, экономически выгодное и экологически малоопасное мероприятие должно стать обязательным для всех хозяйств.

- б) **Повысить зимостойкость озимых культур и обеспечить защиту их от болезней в осенний и ранневесенний периоды вегетации, за счет осенней обработки посевов биопрепаратом Фитоспорин – МЖ осенний (1 л/га) в фазу осеннего кущения, или за 2-3 недели до установления устойчивых холодов, что обеспечивает:**

- дополнительное образование боковых побегов и рост корневой системы;

- снижение распространения и уровня развития корневых гнилей, снежной плесени, септориоза, мучнистой росы, фузариоза;
- укорочение главного побега, что предохраняет его от перерастания.

Дополнительное внесение фосфора и калия в этот период, содержащихся в составе биопрепарата Фитоспорин-Осенний, способствует повышению зимостойкости, позволяет формировать высокоурожайные типы растений уже с осени.

Как показали опыты в Чисминском селекционном центре Башкирского НИИСХ РАСХН, позднеспелая обработка озимой пшеницы препаратом Фитоспорином – МЖ осенний практически полностью снимала проблему поражённости посевов снежной плесенью и способствовала быстрому отрастанию посевов после перезимовки.

Как видно из приведенной таблицы 1 биотехнология – (АВЗ) показала высокую эффективность, обеспечив прибавку урожая озимой пшеницы на 4,6-6,2 ц/га.

1 рубль затрат на биопрепарат обеспечил получение 3,4-4,1 рублей чистой прибыли.

Биотехнология (АВЗ) позволяет управлять ростом и развитием растений в наиболее оптимальном русле, что позволяет формировать сильное здоровое растение, способное противостоять неблагоприятным условиям среды, что позволяет: 40-50 %);

1. Повысить урожай на 15-30%.
2. Снизить в 1,5-2 раза затраты на средства защиты растений.
3. за счет снижения доз применения на 50% или полного отказа от химических фунгицидов.
4. Снизить на 20-30% затраты на удобрения, вследствие увеличения усвояемости растениями питательных веществ удобрений и почвы.

И.А. БЕЛИНА, ген. директор ТД «Аверс»
Р. Г. ГИЛЬМАНОВ, к.с.-х. н.,
З.Р. ЮСУПОВА, к.б.н., НВП «БашИнком»

Тел.: 8 (3472) 92-09-67
 www.bashinkom.ru
 e-mail: nauka-bnk@mail.ru

Табл. 1. Влияние биотехнологии АВЗ на урожайность озимой пшеницы (Краснодарский край, 2011 год)

Место проведения исследований	Урожайность, ц/га		Прибавка урожая	
	Традиционная технология	Биотехнология АВЗ	ц/га	%
ЗАО «Путиловец-Юг» Павловский район	49,4	55,1	5,7	11,5
ЗАО «Рассвет Павловский район	48,4	53,0	4,6	9,5
КФХ «Колесников В.В.» Щербиновский район	56,6	61,7	5,1	9,0
КФХ «Леско А.Н.» Азовский район	45,5	51,8	6,2	13,6
ООО «Агросоюз» Староминский район	49,9	55,5	5,6	11,1



Vigneron a la Кубань

Домашние винодельни приобретают легальный статус

Летом этого года произошло событие, способное, по словам экспертов, кардинальным образом изменить ситуацию в виноградарстве России. С подачи Минсельхоза РФ российское правительство законодательно включило виноградные, шампанские и игристые вина в перечень сельскохозяйственной продукции. Соответствующее постановление, подписанное премьер-министром РФ Дмитрием Медведевым, есть на сайте правительства. Впрочем, до европейских законодательных норм виноделия нам ещё очень далеко – продавать выращенную продукцию чиновники пока не разрешают.

Теперь производство вина на домашних винодельнях станет вполне легальным, для этого не потребуется получать дополнительных разрешений, а кроме того, фермеры смогут рассчитывать даже на господдержку по данному направлению. Принятие закона лоббировали в первую очередь кубанские владельцы виноградников и винодели. Как сообщили нашему изданию в министерстве сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, ещё в сентябре 2011 года губернатор Александр Ткачёв и Союз виноградарей и виноделов России в первый раз «обратились к президенту с прось-

бой признать первичное виноделие сельхозпроизводством, чтобы эта отрасль относилась к ведению Минсельхоза». Росалкогорегулирование и Минэкономразвития выступили тогда против, но сегодня отступили.

Выросли из штанишек

Интерес Краснодарского края к данной теме понятен. По официальным данным, в регионе возделывается более 50% всего выращиваемого в РФ винограда для нужд виноделия. Регион достаточно много сделал в плане создания отраслевых организаций, которые бы сами регулировали свою

деятельность. Словом, для «повсеместного» производства гаражных вин край созрел давно, а приближающаяся Олимпиада в Сочи, по мнению опрошенных участников рынка, может стать хорошей площадкой для того, чтобы Кубань громко заявила о себе как новом игроке на мировом рынке вина. Качественный уровень кубанских напитков уже сравним с европейским, отмечают эксперты. «Сегодня мировой рынок меняется кардинальным образом, и очень быстро. Европейские традиции виноделия, конечно, по-прежнему держат марку. Но «новички» винодельческой отрасли уже успешно с ними кон-



дерников» из Константиновского района Ростовской области. Как отмечают представители компании, все технологические процессы у них полностью модернизированы, «используется весь передовой опыт, накопленный европейскими виноделами». Общая площадь виноградных насаждений составляет около 200 га, причём для них выделены лучшие земли, на которых проводится снижение урожайности до 3500-4000 кг с гектара (это позволяет в оставшихся на лозе ягодах повысить концентрацию всех необходимых полезных веществ и способствует более комплексному вызреванию ягод). Российские напитки всё чаще становятся призёрами многочисленных европейских и мировых конкурсов, так что вопрос: «Потянем ли конкуренцию?» – уже не так страшен и даже не так актуален.

Шаг вперёд, а потом?

Но о мировой экспансии и потоках денег говорить пока ещё рано. Практически все опрошенные сельхозпроизводители указывают на то, что принятые поправки в закон – пока полумера. В частности, необходимо вносить ещё ряд изменений в федеральное законодательство, которое позволит не только производить, но и продавать на открытом рынке произведённую продукцию, отмечает руководитель Ассоциации виноградарей и виноделов Краснодарского края Владимир Мдивани. Пока действующие нормативные акты разрешают производить и продавать вино только организациям. Крестьянские (фермерские) хозяйства могут выращивать виноград и делать вино, но вынуждены продавать его сторонним торговым компаниям.

Это нелогично, жалуются виноградары: европейская модель небольших частных виноделен как раз рассчитана на то, что владелец виноградника и его семья будут продавать непосредственно своё вино. По словам Жан-Пьера Менша, во Франции одна из основных статей дохода небольших виноделен – продажа вина туристам, дегустации с последующими продажами. Впрочем, судя по опыту Украины, которая уже шагнула дальше по либерализации винного законодательства и выиграла, нужных изменений дождутся и отечественные виноделы. «Постановление правительства о признании вина сельхозпродукцией – это громадный шаг вперёд, – отмечает вице-президент

ассоциации малых виноградарей «Южный Склон» Алексей Складов. – Нас приравнивали к сельхозтоваропроизводителям, это главное. Второе, что упускается из виду, но очень важно – вином теперь можно называть только продукцию, выращенную исключительно из винограда. Но есть в законе и откровенно спорные моменты – например, вино признаётся только тогда сельхозпродукцией, если оно произведено из твоего собственного винограда на твоём собственном винограднике. А если я арендую? А если мне для букета нужен виноград, который я не выращиваю? Но главное, чего нет – нам ведь нельзя продавать вино. Производить можно, а продать нельзя. Только виноматериал, сок!» Производители опасаются, что «винно-водочное» лобби в высших эшелонах власти не пропустит дальнейшие логичные шаги в законодательстве. «А решение простое – обяжите нас проводить анализ безопасности своей продукции, а также дайте, продайте или отмените акцизные марки, – говорит Складов. – Мы в рамках саморегулируемой организации сами исключим недобросовестных предпринимателей и наведём порядок». Собственно, как нам пояснили участники рынка, в Краснодарском крае уже сегодня есть негласное указание сверху «виноделов не трогать». В Ростовской области и других южнороссийских регионах такой «неформальной» поддержки нет. Хотя отсутствие законодательной базы приводит к перегибам – действительно, туристам нередко сбавляют дешёвые суррогаты, порошковые вина, говорят эксперты.

На перспективу

Власти готовы помогать и рублём. В соответствии с постановлением правительства РФ от

12.12.2012 № 1295 «Об утверждении правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на поддержку отдельных подотраслей растениеводства» и с региональными программами поддержки отрасли сегодня можно получить субсидии как на закладку новых, так и на раскорчёвку старых, выбывших из эксплуатации виноградников. По раскорчёвке суммы, правда, небольшие – в среднем по регионам ЮФО и СКФО на гектар получается чуть больше 8 000 рублей, но и то, как говорится, деньги.

Как отмечают в минсельхозе Краснодарского края, государственная поддержка отрасли увеличивается год от года. По данным ведомства, в текущем году из бюджета региона выделят порядка 110 млн рублей на закладку и уход за многолетними насаждениями и виноградниками. А в целом до 2020 года местные власти планируют просубсидировать работ на полтора миллиарда.

Опрошенные эксперты сходятся во мнении, что либерализация российских законов имеет огромные социальные последствия: она положительно скажется на здоровье нации, культуре потребления спиртных напитков, на снижении доли контрафакта и «серого» алкоголя на российском рынке.

Конечно, это принесёт и большие экономические выгоды, поскольку обеспечит дополнительный доход и занятость в сельской местности на юге России. В основном речь идет о Краснодарском крае, где наиболее подготовленная «инфраструктура» для развития отрасли, но и республики Северного Кавказа также обладают потенциалом развития, и многие территории Дона – «самой северной винодельной провинции мира».

Сергей КАЦ

куруют – это, в первую очередь, Аргентина, ЮАР, Чили, Австралия, – рассказал нашему изданию эксперт в области вин Жан-Пьер Менш (провинция Бургундия, Франция). – Пока российские вина в целом, на мой взгляд, ещё не мирового уровня. Хотя у вас уже есть отдельные очень хорошие производители. А успешный опыт других стран и скорость развития виноделия в стране говорят о том, что России действительно вполне по силам громко заявить о своих мировых амбициях в виноделии уже к Олимпиаде». Краснодар создал товарный знак «Вина Кубани – гордость России». Напитки для включения в этот список прошли тщательный отбор, так что «для презентаций» всё готово. В меньших количествах, но есть известные производители и в других регионах. Например, популярной как на юге, так и в столицах стала в последние годы «Винодельня Ве-



Охота и рыбалка

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



Снасти — предмет страсти

Для фанатов приманок рыба — не главное

В районе Цаган-Амана Волга широка и глубока. Во время разлива заполняет всю огромную пойму. Правый берег пустынный. По нему многие километры тянутся посадки помидоров и бахчи. Люди приспособились поливать их, поднимая воду из реки по трубам. Выращивать овощи на раскалённой почве — труд каторжный. Солнце уже к десяти часам расстреливает из безоблачной высоты каждый миллиметр почвы жёсткими лучами. Вокруг ни одного деревца. Спрятаться негде.

Ночью тоже нет прохлады: источником тепла становится почва, впитавшая космическую энергию. С наступлением темноты любое движение воздуха прекращается, он становится вязким. Двигаешься, как в горячем молоке. Кажется, в нём нет кислорода. Дышать нечем.

Спасение — в реке. Она ненадолго охлаждает организм. Возвращает бодрость и надежду на скорые дожди. Потом, когда река начнёт отступать в русло, появится новая напасть: комары и мошкара. Несметное количество насекомых вылетает из ила. От них нет спасения. Никакие мази не защитят. Но это потом.

Французский чемоданчик

А сейчас мы едем вдоль берега по федеральной трассе Москва — Астрахань. Расстояние до дельты Волги — около трёхсот километров. Но мы останавливаемся километров через тридцать, на рыбацкой базе «Капелька». Здесь мы бываем частенько. На берегу десяток домиков, навесы для лодок постоянных клиентов, причал, столовая с хорошей волжской кухней. Всё просто, недорого. Что ещё нужно рыбакам?

Обустроились. Пешком пошли на протоки. Здесь небольшой сазанчик, крупный волжский карась. Весело отловились. Вечером — в столовую. Замечательный рыбный суп, какой умеют делать только здесь, и рыбные биточки. Очень сытно и вкусно. Потом пиво, бильярд, дартс. Покатали без особенного азарта шары. Подошли другие рыбаки. Завязались разговоры и соревнование по бросанию дротиков. Стало шумно и весело.

К нам за стол подсел уже крепко выпивший молодой человек из Москвы — Михаил. На одной из больших фотографий на стене он



узнал моего товарища Дмитрия Яроцкого. Раньше Дима и Коля Трегуб поймали здесь крупного сома. Их радостные лица вместе с трофеем хозяева сфотографировали. Фото повесили в столовой. Получилось здорово. Парню очень понравилось. Он — рыбак начинающий. Хочет всё знать. Он убеждён, что главная причина рыбацкого успеха — особая снасть. Заявил, что сегодня у него в ящике блёсен на тридцать тысяч. И захотел посмотреть наше снаряжение. Мы согласились.

Утром слегка помятый Миша прибыл к нам с шикарным новеньким рыбацким чемоданом. Чемоданчик был что надо. С огромным количеством отделений, он раскладывался во все стороны, отделы выдвигались, отстёгивались. Просто чудо, сделанное изобретательными французами. В нём штук тридцать великолепно поющих, жужжащих, стучащих, издающих другие чудесные звуки блёсен. Здесь и ныряющие на различную заданную глубину, и поверхностные. Они были разнообразных ярких цветов. Очень надёжно и качественно сделаны. Только известных фирм. Мы были потрясены таким количеством пре-

красных вещей. Как дети, увидевшие новые игрушки. После первых восторгов стали определять, какую рыбу и чем Михаилу ловить. И пришли к выводу, что нечем. А так как он был настроен только на хищника, то тем более. Мы объяснили, что сейчас, в начале лета, поднять сома очень сложно. Хищник мечет или готовится метать икру, и ему не до охоты на Мишиных огромных воблеров. Щуку можно поймать только в заводях, где она охотится на малька. Но маленьких попперов, способных избежать травяных зацепов, в арсенале Миши нет. Тяжёлые блёсны здесь не помогут.

Нет также блёсен для ловли судака, да и самого судака ещё нет. Даже подёргать вездесущего волжского окуня нечем. Наш гость немного расстроился и потребовал наши ящики к осмотру. То, что он увидел, его очень удивило: слегка поржавевшие обыкновенные блёсны.

Разговорились. Оказалось, что Миша, давно мечтавший о большой рыбалке, много работал. Как только стал прилично зарабатывать, решил реализацию своей мечты начать с интернета. Он искал советов и рекомендаций, коих там не меряно. Безусловно, в интернете сегодня очень многое можно почерпнуть. Есть замечательные обучающие фильмы, созданные настоящими профессионалами. Но главное — личный опыт, приобретённый в обществе опытных рыбаков непосредственно на рыбалке. Михаила мы успокоили: у него всё будет в порядке. Только надо помнить, что затраченные рубли сами в рыбацкую удачу не конвертируются.

Подсевшие на квок

Я не придаю особого значения диковинным снастям и приманкам. У меня была простая китайская блесна-незацепляйка. Со временем я стал называть её «Старушкой». Один из отгибающихся усиков у неё отломился, потом и один крючок последовал за ним. Но сколько щук я на неё уловил — не сосчитать. Если рыба не брала, говорил друзьям: «Ставлю «Старушечку», если и на неё не поймаю — рыбалку можно заканчивать». Это, конечно, шутка, но блесна была удивительно уловистой. В конце концов то, что от неё осталось, я прибил к двери своей рыбацкой комнаты — на память.

Приходилось мне встречать и истинных фанатов приманок. Обычно такими бывают любители ловли сома на квок. Это удивительный, требующий высокой квалификации способ. По каким-то точно не известным причинам сома привлекают звуки, издаваемые специальным устройством при ударе по воде. Обычно это изогнутая под определённым углом палка с небольшим пяточком на конце. Рыбак, сидя в лодке над ямой, ударяет по воде пяточком и делает проводку под водой. На звук, издаваемый квоком, сом поднимается со дна и ищет приманку, предварительно заброшенную ловцом над ямой.

На первый взгляд, всё просто. Но этот способ требует высокого мастерства рыболова. Без долгой тренировки и таланта не каждый сможет пользоваться этим вроде бы примитивным инструментом. И главное – это качество самого квока. Рыбаки, подсевшие на квок, не покупают эти ложки в магазине. Они делают их сами. Из ценных сортов дерева, из нержавеющей стали, вручную полируют. Под собственную руку пробуют разные углы и шлёпают, шлёпают, шлёпают по воде.

Квок в их руках становится настоящим шедевром, его не доверяют никому. Встретившись, два квочника могут часами вертеть в руках эти деревяшки, доказывая преимущества каждый своего. Но главным судьёй в споре всегда бывает сом. Нравится ему звук, издаваемый квоком, – поднимется и будет атаковать приманку. Если нет – хоть позолоти инструмент, не тронется с места. Квочники – особый народ. Даже среди рыбаков они выделяются. Для них рыбная ловля –

совсем не то, что для других. Не добыча пропитания. Цель – не поймать как можно больше. Пойманного хищника они нередко отпускают. Целью является постоянное совершенствование искусства выманивания хитреца из тёмной глубины.

Мельхиорова блесна

Есть рыбаки, у которых увлечение созданием приманок и снастей вытесняет саму рыбалку. В Енотаевке я встретил удивительного человека. Олег Михалыч – высокий, худой, рыжий, лет пятидесяти. Волосы на голове гладко зачёсаны назад и заплетены в длинную тонкую косу. Вылинявшие шорты, майка, кроссовки. Представить его в другом виде невозможно. Хотя судя по тому, что он главный бухгалтер на крупном предприятии в Подмоскovie, вероятно, ему знакома и другая одежда.

На Енотаевку приезжает строго два раза в год. Один. Автомобиль «Патриот», лодочный двигатель и снасти. Познакомились мы с ним вечером, сидя на веранде. Поговорили о том о сём. Узнав, что Михалыч специализируется на хищниках, я поинтересовался снастями. Он предложил перенести разговор на завтра. На том и расстались. Не знал я тогда, что попал в сети настоящего фаната.

Утро. Солнце ещё в начале пути. Меня встречает Олег Михалыч и ведёт в беседку во дворе. Там на столе и скамейках разложены аккуратные пластиковые коробочки. По очереди он открывает их, и я вижу настоящее чудо: в каждой из них в поролоновых гнёздах лежит произведение искусства. Воблеры, вся-

ческие вертушки, блёсны, квоки... Всё – ручной работы.

Все изделия из технического серебра (мельхиора), разноцветного пластика, красного дерева. Каждое уникально. Ювелирной работы. Беру их в руки. Чудо! Спрашиваю: «Как такую красоту можно прицепить к леске и выбросить за борт в зацепы?» Михалыч серьёзно объясняет, что это не игрушки. Всё функционально. Все углы вымерены. Игра блесны идеальная.

Я, грешным делом, подумал, что он просто приезжает продавать приманки богатым рыбакам. Но оказалось, что это далеко не так. Продать он, конечно, мог, но больше раздражал поражённым рыбакам. Мне он тоже подарил небольшую блесну-трёхгранник. Великолепный, идеально отполированный кусочек мельхиора, одна грань которого пропаяна розовой латуной. Рыбу я им не ловлю. Жалко. А другие ловят.

В тот же вечер на такую блесну девушка Лена с мужем выловила жереха весом шесть кило. Уже в темноте его разделали. А утром можно было любоваться просвеченной солнцем насквозь тушкой. Красота! Ещё больше сиял Михалыч. Торжествовал просто.

Люди, о которых я рассказал, совершенно безвредны. Их чудачества не имеют целью нанести ущерб, создать преимущества за счёт прогресса. Они чудачки. А именно чудачки украшают мир, по мнению В. Шукшина. А правда: какая разница, от чего получает человек удовольствие на природе? Талантливый всегда найдёт себе занятие по душе. Не всем же гоняться за рыбой.



Joker HD

новая дисковая борона с дисками большого диаметра

Акция! Новинка!
Joker 6 HD - от 58 000 €
Joker 8 HD - от 70 000 €
 Вступительная акция 2013; ограниченное количество.
 *ДРР Рошинский

Преимущества и уникальность Joker HD:

- / Тяжелая борона с дисками большого диаметра – Ø 62 см
- / Глубина обработки до 20 см с возможностью интенсивного перемешивания большого количества длинностебельных пожнивных остатков
- / Не забивается
- / Компактная и маневренная благодаря расположению шасси в центре рамной конструкции
- / Стабильная мощная рама соответствует высоким нагрузкам при глубокой обработке почвы
- / Каток RollPack Packer для оптимального прикатывания

ООО „ХОРШ Русь“

Липецкая обл., Чаплыгинский район, п.Рошинский 399921

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

E-mail: horsch.rus@horsch.com

www.horsch.com



HORSCH

С любовью к земле

20



МЕЖДУНАРОДНАЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА



ЮГАГРО

26 - 29 ноября 2013

г. Краснодар, ул. Зиповская, 5

ПОЛЕ ДЕЛОВЫХ РЕШЕНИЙ

574 компании из 27 стран мира и 30 регионов России
более 12000 посетителей, из них 85,7% специалисты отрасли*

Дирекция выставки:

T +7(861) 200-12-34

E ugagro@krasnodarexpo.ru

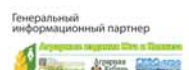
Поддержка и содействие:

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

Партнеры

IFWexpo Heidelberg GmbH (Германия)
Французское национальное агентство по развитию внешнеэкономической деятельности UBIFRANCE
www.yugagro.org

* Статистика выставки 2012 года



Вашей технике нужен ремонт?

- ✓ Капитальный ремонт зерноуборочных комбайнов ДОН-1500А, Б
- ✓ Капитальный ремонт трактора семейства "Кировец" К-700,701; К-744
- ✓ Сервисное обслуживание К-700; К-744; Т-150; ХТЗ; МТЗ; КАМАЗ; МАЗ; ДОН; АСРОС; ТОРУМ
- ✓ Ремонт электрооборудования авто- и сельхозтехники
- ✓ Установка, обслуживание и ремонт кондиционеров



**СЕРВИСНЫЙ
ЦЕНТР**

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

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

При поддержке:



МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ
РОССИИ



МИНКОМСВЯЗЬ
РОССИИ

ИННОВАЦИИ ВО ВСЕХ СФЕРАХ



ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ
«ВРЕМЯ ИННОВАЦИЙ — 2013»

www.novpro.org



Техника HORSCH — техника будущего

Ведущий производитель сельхозтехники, концерн HORSCH Maschinen GmbH разработал новую оригинальную рекламную линию InnoFalcon.

Новый символ HORSCH сокол-трансформер красного цвета. Эта уникальная реклама несёт в себе идею быстрых преобразований в сельском хозяйстве, которое за последние 25 лет, превратилось в инновационную сферу, в том числе, и под влиянием фирмы HORSCH. Новая рекламная линия компании несёт в себе идею инноваций, любви к земле и дальнейшего развития сельского хозяйства. При виде этого сокола-трансформера возникает впечатление больших скоростей и высоких технологий будущего. И эти впечатления нашли своё подтверждение на «Дне прессы», которые прошли 17-19 сентября в Роннебурге (земля Тюрингия), Германия.

Фирма HORSCH Maschinen GmbH была основана в 1984 году Михаэлем Хоршэм и его дядей Вальтером Хоршэм на территории усадьбы Зитценхоф в Швандорфе. Уже в 1981 году Михаэль Хорш трудился здесь над своей первой маши-

ной. Главный офис HORSCH Maschinen GmbH и сейчас находится на территории усадьбы.

Первой собственной разработкой в 1981 году стала машина для укладки плёнки при посеве кукурузы. В этом же году были разработаны машины для посева с фрезой, сеялка S-Exaktor с запатентованной высевающей шиной и пневматическая сеялка SD 12 с рабочей шириной в 12 м.

В настоящее время HORSCH Maschinen GmbH выпускает самую разнообразную почвообрабатывающую, посевную технику и технику для защиты растений. Это дисковые бороны Joker, культиваторы Terrano, Tiger, Cruiser XL, анкерные сеялки Sprinter, машины полосовой обработки Focus, машины для точного посева Maestro, опрыскиватель Leeb GS 8000, бункер-накопитель Titan 34VW.

«День прессы» компания проводила в Роннебурге неслучайно. Производственный комплекс HORSCH Maschinen GmbH был открыт здесь в 2007 году. Впер-

вые компания HORSCH инвестировала в современное производство за пределами главного офиса в усадьбе Зитценхоф. Здесь расположились две компании: «HORSCH Industrietechnik» и завод по сборке техники.

«HORSCH Industrietechnik» — это производственное предприятие по обработке стали и листа. Для обработки стали ис-

пользуются современные машины по обработке листового металла, лазерные и фальцевальные машины, сварочные роботы. Изготовленные здесь комплектующие поставляются в производственные помещения HORSCH Maschinen GmbH.

На заводе по сборке техники, также расположенном в Роннебурге, собираются такие серий-





ные машины, как Terrano, Pronto и Joker. Профессиональные и хорошо обученные сотрудники работают на сборочных линиях по принципу конвейерного производства.

Для журналистов провели экскурсию по производственным корпусам заводов, где они смогли увидеть рождение техники от металлического листа до готовой продукции. Показ техники произвёл впечатление, как после просмотра футуристического кинофильма о трансформерах. Скорость, с которой передвигалась инновационная техника на демонстрационном показе лишь усилила эти ассоциации.

Прессе были представлены новинки немецкого концерна HORSCH Maschinen GmbH, которые будут экспонироваться на выставке «Agritechnica 2013» в Ганновере.

Дисковая борона Joker СТ

Joker СТ – оптимальный выбор для лущения стерни, т.к. про-

исходит быстрый рост всходов падалицы и сорняков, разрыв почвенных капилляров, измельчение и перемешивание пожнивных остатков.

Новый Joker СТ оснащается с 2013 года, как и его предшественник Joker RT, вырезными дисками диаметром 52 см. Это удобно для таких операций, как обработка полей с большой массой растительных остатков, заделки сидератов и органики. Сплотное усиление рамной конструкции не повлияло на вес машины. Для работы с Joker СТ шириной захвата 3 м необходим трактор мощностью всего 90 л.с.

Диски диаметром 52 см имеют крупные вырезы, что придает им оптимальную форму для интенсивного крошения даже самых грубых комьев. Крепление стоек к раме выполнено с использованием испытанных резиновых демпферов большого диаметра (40 мм). Подшипниковые узлы дисков – необслуживаемые, что говорит о высокой надежности машины.

Шесть различных вариантов катков делают Joker СТ очень пластичным в плане адаптации к самым различным почвенным условиям.

Еще одной новинкой является дополнительное оборудование для внесения навозной жижи.

Мощная дисковая борона Joker HD с дисками большого диаметра

В год проведения очередной Agritechnica HORSCH расширяет свою линейку дисковых борон, предлагая клиентам новую модель Joker HD рабочей шириной 5, 6 и 7,5 м. Эта машина с глубиной обработки до 15 см предназначена, в первую очередь, для качественной разделки крупнотыпной стерни. Диски диаметром 62 см не будут испытывать затруднений даже при наличии большой массы растительных остатков на поверхности, например, после уборки кукурузы на зерно.

На одной стойке крепятся по два диска, что позволяет увеличить свободное пространство в рабочей зоне машины, предотвращая тем самым накопление растительных остатков перед дисками и связанные с этим возможные забивания машины. Так же увеличены расстояния, как между рядами дисков, так и между задним рядом дисков и катком, что дополнительно расширяет спектр возможностей машины.

Конструкция машины позволяет выдерживать высокие нагрузки, свойственные глубокой и интенсивной обработке почвы. Положение транспортных колес в центральной части рамы машины является еще одним дополнительным преимуществом Joker HD – улучшается распределение веса машины и исключается раскачивание колес шасси во время работы. Joker HD агрегируется с тракторами мощностью от 190 л.с.

Машина полосовой обработки Horsch Focus TD

В 2007 году была впервые представлена машина, Horsch Focus TD, позволившая объединить полосовую обработку почвы с посевом. Новый Focus предлагается сейчас в двух вариантах – с рабочей шириной 4 и 6 метров. Четырёхметровая версия делает эту машину доступной даже для небольших предприятий. Благодаря использованию пластикового бункера удалось снизить вес машины.

Специально для Focus была разработана новая модификация стоек TerraGrip, которые в горизонтальном положении размещены под бункером. Удобрение, как и ранее, можно вносить тремя способами: мелко, глубоко или в соотношении 50%:50%.

В новом Focus также предусмотрена возможность быстрой и удобной замены стоек на дисковые батареи, что делает эту машину поистине уникальной. Диски монтируются по аналогии с новым Joker СТ и имеют диаметр 52 см.

Еще одно изменение относится к конструкции шины с высевающими сошниками. Она предлагается в двух взаимозаменяемых вариантах с шириной междурядий 15 см (для зерновых) и 30 см (для рапса).

Бункеры для удобрений от HORSCH с размещением спереди или сзади трактора

Эта новинка от HORSCH позволяет сочетать преимущества адресного внесения удобрений и интенсивной обработки почвы. Культиваторы HORSCH Terrano FM, MT или FX могут быть оснащены этой системой.

Заделка удобрений может варьировать от мелкой до глубокой, или же быть комбинированной 50%:50%.

Бункер для удобрений, размещаемый сзади трактора, состоит из двух отсеков (70%:30%) общим объемом 2800 л. Эта компоновка позволяет независимо дозировать и вносить два вида удобрения. Также можно вносить удобрение в комбинации с посевом сидеральных культур.

Специально для навесных моделей Terrano FX с малой шириной захвата Horsch предлагает бункер для удобрений объемом 1800 л, который размещается спереди трактора.

Компания HORSCH Maschinen GmbH, как ведущий производитель почвообрабатывающей и посевной техники, заработала отличную репутацию во всем мире. Эта техника используется чаще всего средними и крупными предприятиями из-за ее производительности, надежности и прочности. Необходимым условием деятельности на рынке HORSCH считает наличие разветвленной сети сервисных центров обслуживания своей техники. В России ещё предстоит большая работа в этой области, и потому остаётся сожалеть, что российские сельхозпроизводители пока лишены возможности познакомиться с инновационными новинками HORSCH.





Группа компаний
Лида-регион

Белорусское качество
в России





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

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

ФИЛИАЛ: Краснодарский край,
ст. Старомышастовская,
тел.: (861) 211-87-54
моб.: (918) 698-85-02
(988) 332-23-33

www.lida-region.ru

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

ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА РОССИИ

В СТАВРОПОЛЕ

АВТОТРЕЙЛЕР-СТ

АВТОПОЕЗДА

зерновоз



самосвал



ПРИЦЕПЫ, ПОЛУПРИЦЕПЫ, ЦИСТЕРНЫ, МУКОВОЗЫ, ОПРЫСКИВАТЕЛИ

боковой свал



зерновоз



НОВИНКА г.п. 16 т



платформа 7,2 м

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

Журнал «Деловой крестьянин» — с любого месяца

Чтобы гарантированно получать журнал «Деловой крестьянин», нужно оформить подписку с любого месяца через редакцию или в любом отделении «Почты России». Подписной индекс 79386, каталожная цена в редакции на 6 мес. – 498,00 руб. Подписная цена на почте на 6 мес. – 544,74 руб.

Начинается мобильная подписка на 1-е полугодие 2014 года для абонентов «БИЛАЙН», «МЕГАФОН»

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

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

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:







Премия
Здоровое
питание

ПРЕМИЯ ЗА ДОСТИЖЕНИЯ
В ОБЛАСТИ ЗДОРОВОГО ПИТАНИЯ

WWW.POLPIT.RU

ОСЕНЬ 2013

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ:

E-mail: info@polpit.ru

Тел./факс:
+7 (495) 988-92-84
+7 (495) 988-92-85

Информационные партнеры:




Генеральный информационный партнер:

РИА НОВОСТИ

Отраслевые партнеры:









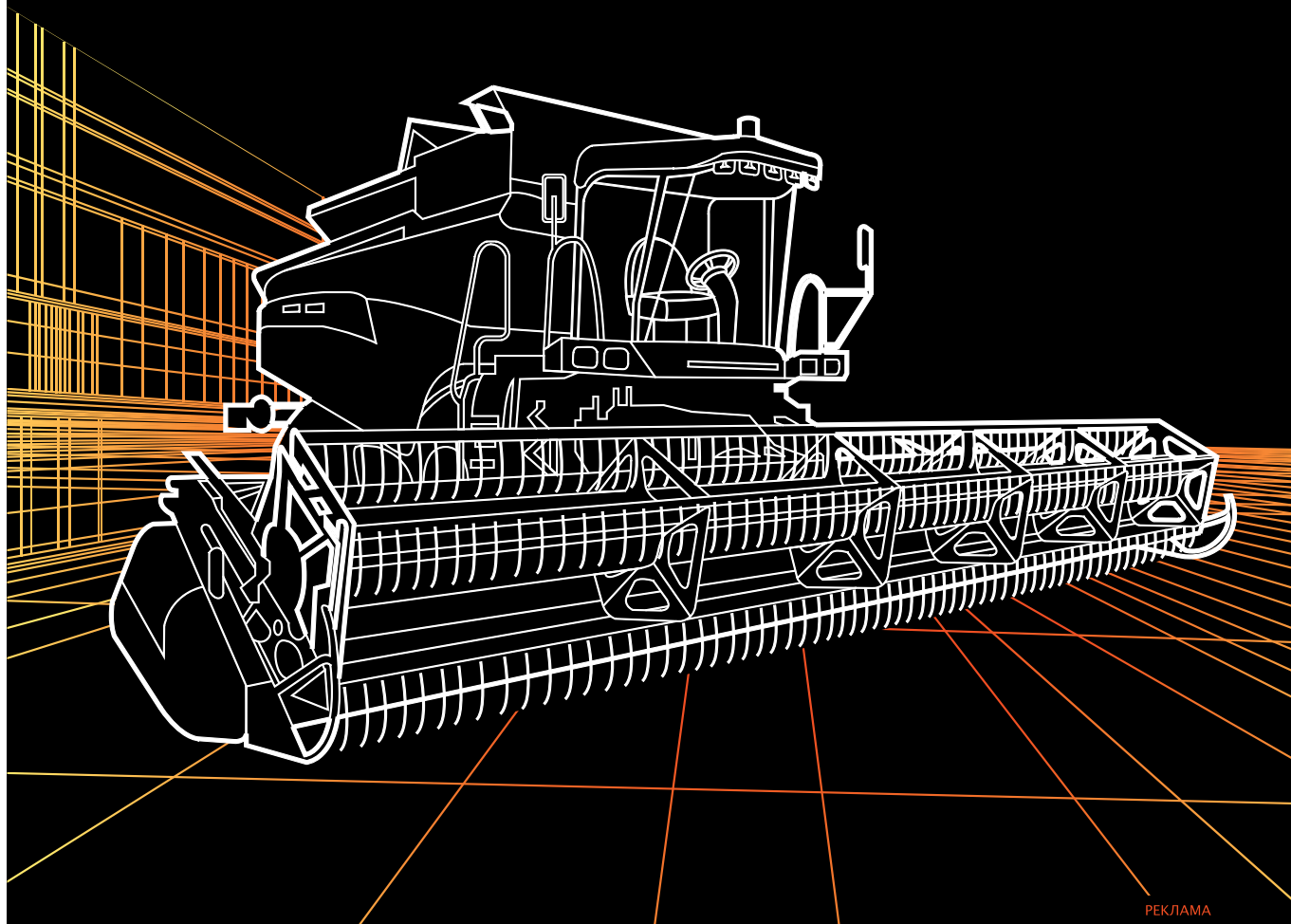




AGROSALON

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

07-10 ОКТАБРЯ 2014



РЕКЛАМА

• ОПТИМАЛЬНЫЙ
ГРАФИК РАЗ В ДВА ГОДА

• КАЧЕСТВЕННАЯ
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

• ВЕДУЩИЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛИ

МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

МОСКВА, РОССИЯ

WWW.AGROSALON.RU



Травы для профилактики и укрепления здоровья

Помощь мужчинам

Импотенция в наше время приобретает всё большее распространение у мужчин с 30 лет и выше. По наблюдениям научных исследователей, причин такого роста - большое количество. Приведём некоторые примеры образования полового бессилия: инфекционные заболевания, воспалительные процессы мочеполовой системы, хронические формы простатита, травмы позвоночника, эмоциональные потрясения. Это лишь малая часть самых основных и распространённых причин проявления половой дисфункции.

В настоящее время очень много предложений для решения данной проблемы разовым способом. По принципу «выпил таблетку - получил результат». Но все понимают, что это временная реакция, а продолжительный эффект от данного оздоровления получить невозможно.

Только длительное курсовое применение трав (заманиха высокая, кубышка желтая, аралия маньчжурская, тысячелистник) может помочь не только восстановить половую функцию, но и справиться с воспалительными процессами мочеполовой системы, стабилизировать функцию предстательной железы, справиться с хроническим простатитом, подавить всплески инфекционных заболеваний. Травы применяют комплексным курсом 2-3 месяца, а также разово для повышения потенции непосредственно перед половым актом.



От алкогольной зависимости помогут корни любистока, кукольника, копытня европейского

Травы очень хорошо помогают преодолеть пристрастие к алкоголю, нормализовать выделительную функцию, обмен веществ (выводить свободные радикалы, чистить печень). Травы вызывают отвращение к запаху алкогольных напитков. Эффективность трав наблюдается с первых недель приёма. Многие пациенты, а также их родственники, которые следят за состоянием своих близких, отмечают положительную динамику. Травы действуют очень мягко, при этом не имеет противопоказаний и побочных эффектов. **А самое главное – их можно давать без ведома пациента.** Алкоголизм - это болезнь, с которой нужно бороться! При этом важными моментами являются поддержка, понимание и работа близких людей.

Предлагаем вам сравнить действие трав с кодированием на примере нашего пациента.

К нам обратилась женщина с мольбой о помощи – спасти её мужа от пристрастия к алкоголю. Из разговора мы поняли, что Наталья Григорьевна (жена) испробовала все возможные народные методы и медикаментозные препараты, и даже прибегала к кодировке, но тем не менее эффект был временным. Её муж не пил самое многое 3 месяца, а потом всё начина-



лось заново. Выслушав посетительницу и поняв проблему, мы с уверенностью сказали, что сможем помочь её мужу. Мы провели с ним беседу и приступили к курсу оздоровления. В течение 2 месяцев мы вели пациента и добились просто небывалых результатов. В настоящий момент муж Наталья Григорьевны может позволить себе выпить 10-20 г, но не более.

Ещё один случай: женщина обратилась с просьбой помочь её сыну, который злоупотреблял пивом и алкогольными коктейлями. Мы были вынуждены применить травы без ведома пациента (так как сын наотрез отказался от приёма каких-либо препаратов). В результате через три недели сын вообще «завязал» с алкоголем (на дух не мог переносить запах алкоголя). Вот таких мы добиваемся результатов в избавлении от алкогольной зависимости.

Самое главное - вера в то, что с недугом можно справиться!!!

Травы можно давать без ведома пациента! Их можно добавлять в соки, чай, кофе, супы, алкогольные напитки!!!

Они не имеют резкого запаха и не изменяют вкусовых качеств пищи.

Оздоровление щитовидной железы без гормональной терапии

Данный курс рассчитан на 3 месяца. Оздоровление проходит без каких-либо диет и нагрузок на организм.

За три месяца мы помогаем справиться с заболеваниями щитовидной железы. Мы не сторонники гормональной терапии. Народная медицина предлагает альтернативные методы избавления от коварных заболеваний без ущерба здоровью.

Как действуют травы

Травы обладают выраженным антиреотропным действием, помогают нормализовать выработку гормонов щитовидной железы и её функцию. Применяются при различных заболеваниях щитовидной железы, в том числе зобе, «базедовой болезни».

Лапчатка белая

Помогает восстанавливать циркуляцию щитовидной



железы, вырабатывать недостающие гормоны для нормального её функционирования, обладает рассасывающим и противовоспалительным эффектами, помогает расщеплять келоидные узлы, способствует улучшению усвоения микро- и макроэлементов.

Звёздчатка обыкновенная

Содержит в себе



большое количество витамина С, и - что совсем уж необычно - в ней найден каротин (провитамин А). Эти витамины помогают при гормональных сбоях и положительно влияют на функцию щитовидной железы; применяются при тромбозе, язвенной болезни желудка и 12-перстной кишки, почечной недостаточности; помогут также справиться с жировым гепатозом и т. д.

Мухомор

В народной медицине с древних времён использовали красный мухомор для избавления от опухолей

всех видов в т. ч. новообразований щитовидной железы. Он способствует рассасыванию новообразований, улучшает микроциркуляцию тканевого и венозного обмена. Используется в наружных целях в виде мухоморовой сетки.



Болиголов

Он обладает болеутоляющим, рассасывающим, противовоспалительным и антимикробным эффектом, снимает покраснения, отёки; (устраня-

ет болевой синдром, ускоряет заживление открытых ран, язв). Применяется при новообразованиях щитовидной железы, всех видах кожных заболеваний, артрозе, полиартрите, открытых ранах, трофических язвах, псориазе, витилиго. Способствует быстрому заживлению ран, снимает болевой синдром, проникает в глубокие слои кожи и борется с новообразованиями изнутри, а также обладает противовоспалительным эффектом.



Уникальный гриб Шиитаке

В настоящее время учёные в большинстве стран мира прибегают к избавлению от тяжёлых заболеваний нетрадиционными методами, внедряя научные исследования, фармацевтические технологии. Мы постоянно работаем над тем, чтобы достичь высоких результатов в борьбе с коварными заболеваниями, ежедневно помогаем тысячам пациентов справляться с тяжёлыми недугами.

Наши ведущие специалисты спешат прийти на помощь даже в сложных случаях. Исследования в лабораториях совместно с Национальным исследовательским клинико-диагностическим центром в Токио показали, что гриб Шиитаке содержит гигантское количество полезных микро- и макроэлементов; полисахарид лентинан, который в настоящее время представляет собой широко известный фармакологический препарат, используемый при расстройствах иммунной системы и онкологических



заболеваниях до 4-й стадии; очень хорошо зарекомендовал себя в борьбе с вирусными формами гепатитов А, В, С. Из 100% таких пациентов, сообщая с нами добились следующих статистических данных: 95% пациентов с нашей помощью справились с недугом. У оставшихся пяти процентов отмечается положительная динамика. Мы уверены в том, что поможем им.

Из 100 пациентов с онкологией

справились 90 человек. Статистика очень прогрессивная, мы вновь «заставили» радоваться полноценной жизни своих подопечных.

В области доброкачественных опухолей (мастопатия, миома, аденома, липома, кистозные образования) гарантия результатов составляет около 100%.

Мы призываем всех тех, кого постигло несчастье на пути, прибегать к оздоровлению народными методами. Пусть они мало изучены, но позволяют достигать высоких результатов в борьбе со сложными заболеваниями. Как бы тяжело ни было, как бы ни одолевали нас недуги, нужно стоять до последнего и помнить о том, что болезни можно победить!

Предлагаем всем своим постоянным и новым пациентам проходить профилактические курсы оздоровления раз в год. Мы обращаем ваше внимание на то, что следить за своим здоровьем нужно всегда!

Нетрадиционная народная медицина помогает при туберкулёзе, красной волчанке, сахарном диабете, мочекаменной и желчно-каменной болезнях, псориазе, витилиго, артрозе, артритах, остеохондрозе, поддерживает работу почек, сердечно-сосудистой системы и желудочно-кишечного тракта.

**Главным девизом для тех, кто заболел, должна быть цель:
«Никогда не сдаваться!»**

Наши телефоны: 8 (4234) 23-17-16, 23-15-16, 62-72-45

сот.: 8-916-796-78-22, 8-924-333-54-44, 8-914-077-65-39.

Прием звонков - ежедневно с 02:00 до 18:00 по московскому времени.

**Адрес для писем: 692656, пгт. Новошахтинский, Приморский край, а/я 116.
Консультации специалистов и быстрый заказ на сайте: www.primtrava.com.
Электронный адрес: sales@primtrava.com**

ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



23-25 октября 2013

РОСТОВ гостеприимный

ВЫСТАВКА ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И ОБОРУДОВАНИЯ

- ❖ **Профессиональный конкурс «Продукт года»**
- ❖ **Народный конкурс-дегустация «Хит-парад вкуса»**

Генеральный
информационный
спонсор:

ПищеПром **СД** Group
ЭКСПЕРТ

Генеральный
информационный
партнер:

КРЕСТЬЯНИН

ВЕРТОСА
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР **EXPO**

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



**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБСЛЕДОВАНИЯ
И ЛЕЧЕНИЯ В ГЕРМАНИИ**

VIP

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



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



**Организация всей программы визита
в Германию**

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



Услуги в Германии

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



Дополнительные услуги

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

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

Помощь после отъезда

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

Группа Компаний
ФЛЕКСОМ®



ГУМАТ КАЛИЯ

жидкий торфяной



**Качество,
известное
во Вселенной**

г. Ростов-на-Дону: (863) 298-90-02
г. Краснодар: (861) 236-44-14
г. Ставрополь: (8652) 56-27-46



www.gumat.ru