Деловой КРЕСТЬЯНИН

Издательский дом «Крестьянин». www.kr-news.ru

№ 10
5 октября
2015

тензо|м

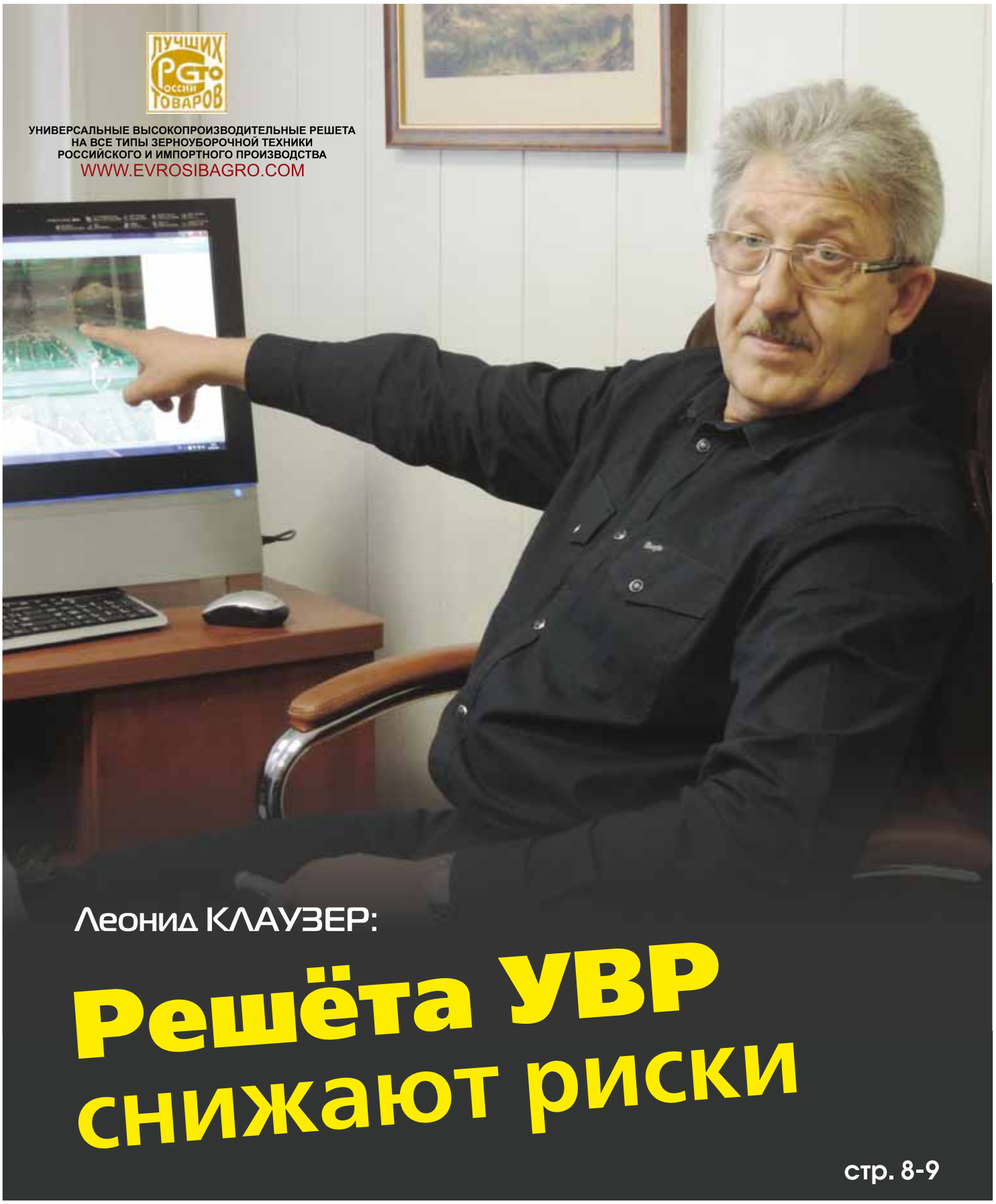
25 ЛЕТ
на рынке
весоизмерительного
оборудования

www.tenso-m.ru

8 800 555 65 30, 8 495 745 30 30

ЛУЧШИХ ТОВАРОВ РОССИИ

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



Леонид КЛАУЗЕР:

Решёта УВР снижают риски

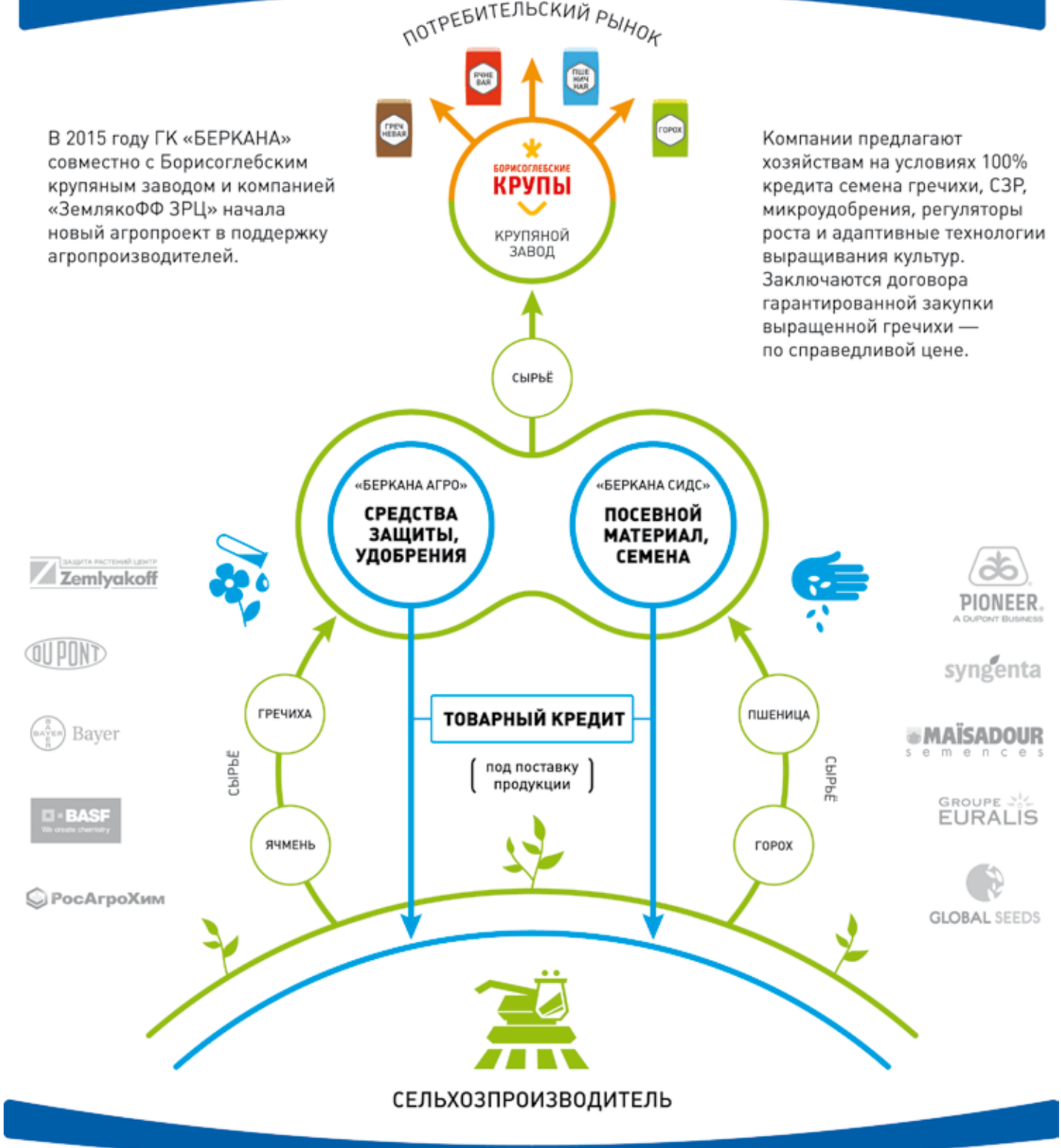
стр. 8-9

ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ
ЕВРОСИБАГРО
EUROSIBAGRO

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

АГРОПРОЕКТ «ГРЕЧИХА-2015»

Семена, удобрения и защита без денег и посредников!



В 2015 году ГК «БЕРКАНА» совместно с Борисоглебским крупяным заводом и компанией «ЗемлякоФФ ЗРЦ» начала новый агропроект в поддержку агропроизводителей.

Компании предлагают хозяйствам на условиях 100% кредита семена гречихи, СЗР, микроудобрения, регуляторы роста и адаптивные технологии выращивания культур. Заключаются договора гарантированной закупки выращенной гречихи — по справедливой цене.

Zemlyakoff · DUPONT · Bayer · BASF · РосАгроХим · PIONEER · syngenta · MAÏSADOUR semences · GROUPE EURALIS · GLOBAL SEEDS

БЕРКАНА БЕЗУСЛОВНЫЙ РОСТ

ООО «БЕРКАНА АГРО»
Воронеж, Бахметьева, 1, оф. 31, 33, 35.

+7 919 236-99-13
Т./ф.: 8 (473) 239-54-10, 261-19-61
Моб. +7 920 465-59-49

berkanaagt@gmail.com
berkanabio.ru

ТЕНЗО-М

25 лет

25 лет на рынке весоизмерительной техники отмечает компания «Тензо-М». Разработчик и производитель различных видов весов, дозаторов и тензодатчиков стал для многих компаний эталоном точности.

Компания «Тензо-М» сегодня – это почти 30 тысяч единиц продукции в год, более 20 тысяч постоянных партнёров, среди которых такие всемирно известные компании как московские международные аэропорты «Шереметьево», «Домодедово» и «Внуково», пивоваренная компания «Балтика», «Микояновский мясокомбинат», «Марс», «Макдоналдс», «Нестле Фуд» и другие.

Компания «Тензо-М» отличается квалифицированным подходом к каждому клиенту, чёткостью и аккуратностью в деловых отношениях. Всё это вместе с высоким качеством производимой продукции позволило добиться успеха и занять лидирующие позиции среди поставщиков измерительной техники.

Коллектив журнала «Деловой крестьянин» желает компании «Тензо-М» дальнейшего процветания и новых побед.

СЕМЕНА

- сахарная свёкла
- подсолнечник
- кукуруза
- озимая пшеница
- овощные культуры
- рапс

торговый дом АВЕРС

СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ

20 ЛЕТ

(86153) 5-77-92

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

СДЕЛАЙ СТАВКУ НА НАДЕЖНОСТЬ!

AGCO·RM
JOINT VENTURE COMPANY

Специальное предложение на межсезонный сервис

ВЫГОДА ДО 30%

Challenger FENDT MASSEY FERGUSON VALTRA

Подробности уточняйте у официальных дилеров AGCO-RM wwww.agco-rm.ru

Россия, 127015, г. Москва, ул. Большая Новодмитровская, д. 23, стр. 3. Тел./факс: +7 495 660 92 99, +7 495 662 39 40

№ 10 (162)

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Как по маслу.....10
Обзор зернового рынка

РАСТЕНИЕВОДСТВО

По наводке воздушной разведки.....12
Беспилотники — в помощь земледельцу

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Долги предприятия перед бюджетом взыщут с виновного работника.....14
Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Бычков сменили бурёнки.....18
Мини-фермы крепко держатся за надёжного переработчика

СЕЛЬХОЗПЕРЕРАБОТКА

Лечебное молоко для магазина у дома.....22
Стенограмма заседания Клуба агрознатоков

АВТОМИР

Скидка – по паспорту с деревенской пропиской.....28
Поставщики машин торят путь в село

КРЕСТЬЯНОВЕДЕНИЕ

«Охранять “самобытность” почвы».....32
«Отец русского земледелия» Павел Костычев

ОХОТА И РЫБАЛКА

Рыболов в соломенной шляпе.....34
«Для меня он был больше, чем учитель»

Колонка редактора

Ты – мне, я – тебе

Мы привыкли, что выражение «Ты – мне, я – тебе» имеет у нас явно негативный смысл. С ним связаны стремление получать для других недоступное по так называемому блату, иметь где-то наверху «руку» или «мохнатую лапу», незаконно обогащаться. В советскую пору нас долго и не вполне успешно учили бескорыстию, альтруизму, готовности жертвовать личным в интересах дела. Но личное брало своё. Тех, у кого слишком уж выпирали собственные мотивы, советские идеологи клеймили позором.

Между тем принцип «Ты – мне, я – тебе», как мне кажется, приобретает сегодня новое, сугубо положительное значение. Речь о бизнесе, где жульничество, жажда урвать, объегорив партнёра, постепенно уступает место взаимной заинтересованности, даже взаимной помощи, не говоря уже о строгом выполнении обязательств друг перед другом. В аграрном секторе эта тенденция проявляется тоже всё заметнее. Предприятия, нацеленные на уверенное развитие, стараются обрасти надёжными партнёрами, в благополучии которых кровно заинтересованы.

На такие размышления наталкивает репортаж из Миллеровского района (с. 18), где пуск молочного завода стал важным событием для селян, заставив их подкорректировать структуру своих КФХ и ЛПХ в пользу дойного стада. Казалось бы, что за невидаль – новый молзавод? Машины с бочками от разных переработчиков сегодня снуют по станицам и хуторам в поисках дефицитного удоя. Не игнорируют они и Миллеровский район. А вот поди ж ты, местный завод оказался для владельцев здешних мини-ферм во всех отношениях ближе.

Что примечательно: предприятие привлекает сдатчиков вовсе не ценами. Они, напротив, у миллеровского завода совсем не высоки. У других встречаются прейскуранты позаманчивей. Но, оказывается, не всё измеряется ценой. Для сдатчика важно, чтобы переработчик аккуратно платил «зарплату», а не заставлял месяцами выпрашивать положенное. Важна стабильность закупок, не ограниченная объёмом. Важна возможность перехватить денег взаймы под будущее молоко. Наконец, удобны и очень выгодны танки-охладители, переданные скотовладельцам в пользование: в этих ёмкостях молоко даже в сорокаградусную жару не прокиснет. Всё перечисленное входит в арсенал услуг предприятия, нацеленных на сближение сельхозпроизводителя и переработчика, на усиление взаимной зависимости, когда успех одного звена обеспечивает успех звена другого. Для руководства завода тут, безусловно, дополнительные хлопоты и затраты. Но это те издержки, которые окупаются стабильностью сегодня и условиями для развития завтра.

Аналогичный путь переплетения интересов характерен для многих преуспевающих фирм. Возьмите, к примеру, ПКФ «Маяк» из Зернограда, о которой наш журнал писал не раз. Поставляя на отечественный и зарубежный рынки различные крупы, этот переработчик, можно сказать, с нуля организовал производство на Дону нута и чечевицы, спрос на которые в мире довольно высок, высока и цена. Ввести новые, вернее, забытые старые культуры в севооборот фермеров сподвигли такие стимулы «Маяка», как выдача семян под урожай, закупка выращенного по привлекательной цене и прочие. В результате посевы нута и чечевицы стали привычными для донских полей, обогащая почву азотом и наращивая урожаи последующих культур. А переработчик стал закупать сырьё у себя под боком, а не за тридевять земель.

Чем больше у нас будет таких примеров, тем увереннее будут себя чувствовать и сырьевики, и переработчики.

Николай ГРИТЧИН

деловой крестьянин

16+

Учредитель: ЗАО «Издательский дом «Крестьянин»
Главный редактор Гритчин Николай Васильевич
Выпуск № 10. Номер подписан по графику 31.09.2015 г. в 17.00, фактически 31.09.2015 г. в 17.00. Выход в свет 5 октября 2015 г.
Индекс 79386. Тираж 10 000 экз. Заказ № Цена свободная.
Адрес редакции и издателя: 344018, г. Ростов-на-Дону, пр. Буденновский, 80, оф. 901.

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

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

КФХ прирастают фермами

По сравнению с 2011 годом поголовье крупного рогатого скота в фермерских хозяйствах Ставрополья увеличилось на 79,1%, в том числе коров – в два раза, овец и коз – на 25,7%, птицы – на 12,1%. Валовое производство молока возросло на 61,1%, мяса – на 14,7%. Такие данные были приведены на заседании коллегии минсельхоза края, которая обсудила итоги выполнения программ по поддержке начинающих фермеров и развитию семейных животноводческих ферм в 2012-2014 годах. Господдержку за это время получили полторы сотни начинающих фермеров и 41 семейная животноводческая ферма региона. Суммарный объём помощи им составил почти 600 млн рублей. Кроме того, участники программ внесли в реализацию своих проектов около 180 млн собственных средств. Приоритет отдавался молочному, мясному скотоводству и овцеводству, а также овощеводству, плодоводству и виноградарству, сообщили в минсельхозе края.

– Мы замечаем и улучшение демографической ситуации в нашей глубинке, растущую занятость населения. Государственная политика по созданию среднего класса в селе начинает давать свои плоды, – отметил аграрный министр Ставрополья.

В Сочи вернут ЛПХ

В городе-курорте Сочи будут заниматься сельским хозяйством, дабы вернуть на прилавки отечественную продукцию. Такую задачу поставил губернатор Вениамин Кондратьев на встрече с активом олимпийской столицы.

– Сочи может развивать сельское хозяйство и не прятаться за лозунг, что город – это всероссийский курорт. Люди этот лозунг есть не будут, – подчеркнул он.

Глава региона обратил внимание на ничтожно малую долю аграрного сектора в экономике города — менее 1%. А 30 лет назад сочинское сельское хозяйство было одним из самых развитых в крае и полностью обеспечивало горожан, санатории и здравницы основными продуктами, сегодня же на прилавках рынков и магазинов курорта преимущественно импортные овощи и фрукты, отмечают в краевой администрации.

– Дайте землю тем, кто хочет заниматься сельским хозяйством. В Сочи завозится 97% продовольствия. Это сумасшедшая цифра. В результате этим летом зафиксированы самые высокие цены на продукты из потребительской корзины. Вот эта игра в рынок меня не устраивает! Кубань – аграрный край, а мы возим продукты из других стран, – акцентировал Вениамин Кондратьев. Он подчеркнул, что Сочи необходима модернизация производств, а также создание ЛПХ.

Воронежские хозяйства обзаводятся элеваторами

В последние годы сельхозпредприятия Воронежской области активно инвестируют средства в строительство мини-элеваторов, возлагая на них задачи сохранения качественного зерна до пиковых цен на рынке. В прошлом году, сообщили в администрации области, хозяйства сдали в эксплуатацию 15 современных зернохранилищ. В этом году ожидается к сдаче такое же количество. Каждый из таких элеваторов рассчитан на 20-25 тыс. тонн зерновых.

Казахстанские солдаты едят кубанское печенье

На XII Форуме межрегионального сотрудничества России и Казахстана кубанская делегация подписала с казахстанскими коллегами два соглашения. Первое – о поставке фирмой «Калория» молочной продукции: сыров, сливочного масла. Второе соглашение – между научно-исследовательскими институтами риса Кубани и Казахстана на поставку семян риса, сообщили в минсельхозе края.

– Кубань готова сотрудничать с Республикой Казахстан в сфере продовольствия. Сегодня наши предприятия поставляют для армии Казахстана печенье. Также кубанские предприятия поставляют в Казахстан сыры, масла, кондитерские изделия, молочную продукцию. Особый интерес казахская сторона проявляет к плодоовощной продукции кубанских производителей. А это новые контракты, новые связи, – отметил вице-губернатор, министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Андрей Коробка.

«Ростсельмаш» выходит на новые рынки

Компании SAP (один из мировых лидеров на рынке корпоративных приложений) и «Ростсельмаш» приступили к внедрению платформы SAP Transportation Management (SAP TM) для планирования и оперативного управления транспортировками. Это поможет крупнейшему российскому сельхозмашиностроителю в том числе выйти на три новых географических рынка.

«Ростсельмаш», входящий в пятёрку крупнейших мировых производителей сельхозтехники, сегодня имеет в своём составе 13 предприятий, его дилерская сеть охватывает 56 стран мира. Планы по расширению, сообщили на предприятии, предусматривают выход на три новых географических рынка: Великобритании, Сербии и Хорватии. Для поддержки стабильной работы всей структуры предприятия, оптимизации расходов, повышения качества сервиса «Ростсельмаш» использует решения SAP.

2015 год стал началом нового этапа – внедрения SAP TM для управления транспортом и оптимизации маршрутов с использованием оборудования Глонасс. Решение SAP Transportation Management позволяет задать наиболее оптимальный маршрут, основываясь на целом спектре различных факторов. Среди них – параметры транспорта и перевозимого груза, стоимость транспортировки в различных звеньях логистической цепочки. Решение делает транспортную логистику максимально прозрачной и рациональной.

ВЕСЫ
ПРОИЗВОДСТВО, РЕМОНТ
СЕРВИС, ПОВЕРКА ВЕСОВ
АВТОВЕСЫ

ДЛЯ ЖИВОТНЫХ
ПЛАТФОРМЕННЫЕ
ПАЛЛЕТНЫЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ
ПРОМЫШЛЕННЫЕ

www.USTIR.ru
8·800·700·2638

25 лет покупают ВЕСЫ
у завода ЮСТИР.
25 ЮСТИР

Нелегко найти способ объяснения того, что мы предлагаем. Новое будет понятно только по аналогии со старым
Человек, который почувствовал ветер перемен, должен строить не щит от ветра, а ветряную мельницу

Решёта УВР снижают риски

Как бы банально ни звучало, но сельскохозяйственный бизнес – один из самых рискованных. Ведь помимо знаний и опыта в экономических, юридических, маркетинговых и тому подобных аспектах, нужно всегда брать в расчёт капризы природы, уметь так выстроить свою деятельность, чтобы при любых погодных условиях получать максимум прибыли. И, как не раз уже говорилось, сегодня это вполне по силам тем, кто «следит за модой» в отрасли – тщательно выбирает сорта и породы, технику и технологии, постоянно повышает профессиональный уровень, работает в тандеме с наукой. Один из факторов успеха растениеводов – использование на зерноуборочных комбайнах универсальных высокопроизводительных решёт (УВР) компании ООО «ТПК Евросибагро». Об этом наш разговор с заместителем главы крестьянского хозяйства «Зерно» Таврического района Омской области Владимиром Головенским.

– Владимир Григорьевич, какими земельными ресурсами сегодня обладает КХ «Зерно» и в пользу каких сельхозкультур сделан выбор?

– Посевная площадь хозяйства составляет 14 тысяч гектаров. Сеем пшеницу, ячмень, рапс, подсолнечник. Среднемноголетняя урожайность зерновых – 15-17 центнеров с гектара.

– Квалифицированными кадрами и техникой обеспечены в полной мере?

– В сезон у нас работает 45 человек, но квалифицированные работники, как и в других хозяйствах, – в дефиците. Обновлению и пополнению машинно-тракторного парка уделяется особое внимание. У нас имеется и посевная, и уборочная техника: два посевных комплекса Morris, три Agrator, дисковые сеялки Amazone шестиметровые и воронежские 4-метровые, комбайны: четыре «Дона», три «Акроса» и один «Полесье».

– Какими темпами идёт уборка урожая?

– На 26 сентября удалось убрать 40% площадей. Дождливая погода не даёт работать на полную мощь.

– Насколько мне известно, КХ «Зерно» недавно приобрело универсальные высокопроизводительные решёта «Евросибагро». Эффект от их применения уже заметен?

– Да, решёта УВР в начале уборочной кампании установили на семь комбайнов – на «Доны» и «Акросы», а на «Полесье» применили предлагаемую компанией «Евросибагро» технологию настройки комбайна. Хочу отметить именно несколько другой, нетрадиционный подход к регулировке и настройке комбайна в целом, который вкупе с использованием УВР позволяет получать более чистое зерно, увеличить вымолот. Ну а самое главное, на мой взгляд, возросли темпы уборки: скорость комбайнов удалось с 5-7 км/час увеличить до 10-12. В перспективе планируется и на «Полесье» установить универсальные высокопроизводительные решёта «Евросибагро».

– Довольны сотрудничеством с компанией? Как вы оцениваете подход сотрудников «Евросибагро» к своим клиентам и партнерам?

– Конечно, разве могут быть претензии, если сам генеральный директор ООО «ТПК Евросибагро» Леонид Клаузер приезжал в хозяйство, ознакомил с технологией настройки комбайна, причём непосредственно в поле, понятно и наглядно объяснил преимущества решёт УВР. А теперь мы убедились в их достоинствах на деле. Они реально снижают риски аграриев, позволяя даже в самых непростых погодных условиях убирать урожай с полей практически без потерь.

Ольга КАДУШКИНА

Проверено на практике

Владимир Шаля, главный инженер ИП «Шаля В.И.», Таврический район Омской области:

– В текущем году мы приобрели в хозяйство два комплекта решёт «Евросибагро» на два комбайна «Нива». А началось с того, что до этого купили комбайн «Лида», на котором уже были установлены универсальные высокопроизводительные решёта. Мы заинтересовались их превосходной работой и стали выяснять, кто производитель данного ноу-хау. В процессе поисков услышали много положительных отзывов от коллег из других хозяйств.

В первый день нынешней уборочной страды у нас побывал генеральный директор ООО «ТПК Евросибагро» Леонид Клаузер, помог установить решёта, настроить комбайн, проконсультировал комбайнеров. И теперь я как инженер слежу за тем, чтобы механизаторы следовали рекомендациям Леонида Александровича. Поскольку мы заинтересованы в скорости и качестве уборки, нужно и с кадрами работать. Если установить УВР, отрегулировать комбайн в целом, но при этом посадить за его штурвал нерадивого работника – разницы от применения штатных решёт и решёт компании «Евросибагро» не увидишь.

У нас 1200 гектаров посевной площади, возделываем пшеницу и горох. Уборочная кампания на стадии завершения – в первых числах октября финишируем. Благодаря УВР скорость наших машин в этом году возросла с 3-4 километров в час до 6-7. Знаем, что это не предел, однако надо ориентироваться и на рельеф конкретного поля, и на показатель урожайности. Решёта от «Евросибагро» показывают себя великолепно: зерно намного чище, значительно сократились потери.

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

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

Андрей Некравцов, глава КФХ, Белоглинский район Краснодарского края:

– Я уже делился своими впечатлениями от работы решёт УВР. Напомню, в августе комбайн «Дон» с установленными на нём решётами компании «Евросибагро» был задействован на уборке зерновых. Сложно поддаваться ветру перемен и ломать стереотипы, по-новому настраивать комбайн, увеличивать скорость машины. Поэтому, на мой взгляд, у нас тогда и результат был не таким, какой предполагает установка УВР.

А вот на уборке подсолнечника мы решили отрегулировать решёта и комбайн по рекомендациям Леонида Клаузера. Не один день на это потратили, долго повозились, зато в итоге добились хорошего эффекта, я с благодарностью звонил Леониду Александровичу, делился своими положительными эмоциями. Урожайность подсолнечника составила 22 ц/га. Такого показателя, думаю, я мог бы добиться и без использования УВР, а вот полученной чистоты собранного урожая – вряд ли. Семечка шла чистая, без мусора, комбайн палками не забивался. Это значит, что в дальнейшем с подсолнечником меньше проблем по очистке и хранению. Да и потери уменьшились в разы.

Теперь в будущем году планирую так же смело экспериментировать на уборке пшеницы. Надо использовать предоставляемые решётами УВР возможности.

ВИЗИТКА КОМПАНИИ

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

Бизнес по зёрнышку

Что, кроме пшеницы, включить в севооборот

В России растёт рентабельность сельского хозяйства. Очередные меры по развитию стратегической отрасли власть анонсировала в конце сентября: с 1 октября снижается экспортная пошлина на зерно. Теперь вычитаемая часть пошлины составит 6 500 рублей вместо 5 500 рублей, введённых ранее. Также была снижена минимальная ставка пошлины (10 рублей вместо 50). Более того, из-под пошлины пообещали вывести твёрдые сорта пшеницы и семена. А ведь именно они, самые дорогие виды зерновой продукции, больше всего страдали от высоких вывозных пошлин. Всё это должно подстегнуть внутренние цены, считают эксперты.

Дефицит не грозит

По данным министерства сельского хозяйства РФ, на конец сентября в стране было намолочено 90,6 млн тонн зерна (в 2014 г. на аналогичный период было 92,4 млн тонн). В сентябре аграриям удалось сократить отставание по зерновым от результатов прошлого года с 5% до 2%. А по главной продовольственной культуре, пшенице, показатель даже лучше: собрано более 59 млн тонн, что на 6% выше, чем в прошлом году (в 2014 г. – 55,5 млн тонн).

Очевидно, власти увидели, что дефицит зерна стране не грозит, и решили ослабить вывозные пошлины, сходятся во мнении опрошенные «ДК» эксперты.

Параллельно на юге набирает обороты сев озимых. На конец сентября он немного отставал от темпов сева 2014 года. Так, по состоянию на 22 сентября было засеяно 9,78 млн га, тогда как на аналогичную дату прошлого года было посеяно 9,89 млн. Но картина по регионам разная. По оперативным данным на 25 сентября, на Кубани было засеяно 224,4 тыс. га (озимая пшеница – 196,8 тыс. га, озимый ячмень – 27,6 тыс. га), что составляет 14% от плана и превышает прошлогодний показатель на отчётную дату на 197 тыс. га. В Ростовской области и того больше: засеяно около 40% от планируемых 2,25 млн га. В Волгоградской области, где объёмы поменьше, засеяли 70% от плана.

В шаге от миллиона

Однако сейчас внимание ряда экспертов обращено на другие культуры, которые показывают рентабельность куда более высокую, чем пшеница. По итогам нынешнего сезона в их число попадает рис. Благодаря господдержке по рисоводству хозяйствам удалось сократить издержки, снизить себестоимость. А «торговые войны» с Западом отсекли часть продукции, которая завозилась из других стран. На фоне рекордных урожаев риса в стране можно говорить о появлении нового массового направления в растениеводстве юга.

Аграрии Краснодарского края намерены если не побить рекорд 2012 года (когда было собрано более 947 тыс. тонн риса), то хотя бы собрать не менее 940 тыс. тонн. А уже в следующем году выйти на долгожданный рубеж в один миллион тонн. Об этом заявил министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности региона Андрей Коробка.

Свои планы по развитию мелиоративных земель есть в Ростовской и в Волгоградской областях, однако Кубань по праву претендует на статус рисовой столицы. В регионе производят более 80% отечественного риса. Сегодня объём производства риса на Кубани превосходит уровень 1980-х годов, которые принято считать расцветом отрасли. За последние девять лет урожайность риса в регионе увеличилась с 47,1 ц/га до 62,9 ц/га. А валовое производство — с 563,8 тыс. тонн до 850 тыс. тонн в зачётном весе.

Сейчас, когда началось импортозамещение, местные селекционеры активно включились в разработку новых сортов. Например, сорт Олимп не поражают паразиты, что позволяет отказаться от средств химзащиты. В 2015 году в порядке эксперимента такой рис вырастили на 5000 га на предприятии «Красное» в Красногвардейском районе. Результаты радуют селекционеров, в 2016 году «Олимп» будут рекомендовать и другим хозяйствам.

Тем не менее, по словам экспертов, одна Кубань роста производства в необходимых стране объёмах не обеспечит. Этому есть объективные предпосылки.

– Миллион тонн риса Кубань получит только за счёт увеличения урожайности. Либо вкладывая миллиарды в закладку новых рисовых чеков, – говорит директор «АФГ Националь Агро» Алексей Попов. Но при нынешнем кризисе в кредитной сфере второе практически нереально.

Рекорды конкурентов пока не впечатляют

В работу включаются и конкуренты. Например, Астраханская область. Местный колорит – это многочисленные речушки, протоки и ерики. В 1990-е годы рисоводство едва не умерло как отрасль. В советские годы в области засевали до 25 тыс. га риса, а сейчас едва набирается 2,5 тыс. га, рассказывают местные аграрии. Но многие хозяйства не растеряли наследство – практически в полной целости остались трубы и насосы, земли под чеки. Так что потенциал есть, и сейчас местные хозяйства вновь набирают обороты.

– Конечно, для восстановления инфраструктуры потребуются средства, но конъюнктура рынка такова, что это делать выгодно, – говорит бизнесмен Михаил Дербасов.

О возможном рекордном урожае заявила Республика Дагестан. На 28 сентября в регионе убран рис с площади 3,4 тыс. га, валовой сбор составил 15,7 тыс. тонн при урожайности 46,3 ц/га.

В настоящее время развитие производства риса в Дагестане входит в число приоритетных задач сельского хозяйства республики, сообщили «ДК» в пресс-службе минсельхоза. Если в 2014 году под рисовые плантации было отведено 13 тыс. га, то в этом году – уже 16 тыс. га. За два-три года площади под эту культуру в регионе планируется уве-

личить до 20 тыс. га, а урожай — до 70 тыс. тонн, сообщили в ведомстве.
Рекордный урожай риса планирует собрать в этом сезоне и Адыгея — 34 тыс. тонн при урожайности 45,2 ц/га. Это на 13,4 тыс. тонн больше, чем в прошлом году. Валовой сбор этого вида зерна за последние девять лет увеличился в республике в 2,6 раза, рассказал министр сельского хозяйства региона Юрий Петров. По его словам, в этом году из-за затяжной весны одновременно созрели ранние и поздние сорта риса. Это затягивает сроки уборки, а осенние дожди могут подпортить урожай.
Российские аграрии уже осваивают экспорт зерновой. По данным Всероссийского НИИ риса, сейчас Кубань продаёт за границу 50-90 тыс. тонн: в Турцию, Казахстан и другие страны Средней Азии и Закавказья.
Тем временем тонна рисовой крупы в стране подорожала на 3,5 тыс. рублей за тонну – до 39,8 тыс. Заместитель гендиректора Института конъюнктуры аграрного рынка Ирина Глазунова считает, что цены на продукт стабилизируются с появлением нового урожая. Тем не менее конюнктура для производителей всё равно очень привлекательная.

Как по маслу

То же самое можно сказать о подсолнечнике. Диспаритет производства и потребления приводит к росту цен на маслосемена. В начале сентября тонна масла-сырца подорожала до рекордных 57 тыс. рублей, что почти на 90% выше, чем в сентябре 2014 года (начало уборки этой культуры в России).
На IV сельскохозяйственном форуме «Донской фермер», который прошёл в конце августа в Ростове-на-Дону, на эту проблему обратили внимание практически все участники.
– Мощности по переработке подсолнечника в России составляют 14-15 млн тонн в год. А урожай по всей стране составляет не более 9-10 млн тонн, – сказал директор ейского филиала ООО «Торговый дом Астон» Константин Матвеев. – Крупные маслоэкстракционные заводы (МЭЗ) юга уже много лет докупают сырьё в других регионах – в Саратовской, Белгородской, Воронежской и Тамбовской областях. Но с каждым годом дефицит сырья всё острее.
Сегодня на фоне всплеска инфляции и целого ряда других факторов эта диспропорция проявила себя особенно ярко.
В Ростовской области, как известно, из-за перебора с этой культурой в 2000-х годах сильно истощилась пашня и распространилось опасное растение-паразит заразиха, способное уничтожить до 100% посевов. В некоторых регионах Дона средняя урожайность культуры упала до 5-6 ц/га. Теперь, согласно областному закону, здесь нельзя засевать подсолнечником более 15% пашни. Но для других регионов подсолнечник – шанс заработать. Закупочная цена сегодня – пожалуй, рекордная за всю постсоветскую историю страны.
На Кубани и Дону тонна маслосемян сейчас стоит от 23 до 25 тыс. рублей. Лишь в марте 2008 года был период, когда крупнейшие МЭЗы покупали сырьё чуть дороже 23 тысяч (в прошлом году цены на этот продукт варьировались в районе 13-14 тыс. рублей за тонну).
Эксперты обращают внимание и на другие масличные культуры. Так, по данным Южного аграрного агентства, в России собран рекордный урожай сои. Намолочено 1,1 млн тонн, что на 42% выше прошлогоднего результата (в 2014 г. – 771,9 тыс. тонн). Увеличились и посевы сафлора – эта масличная стоит примерно так же, как и подсолнечник, при этом себестоимость производства раза в полтора ниже, чем у «главной масличной».
– Растение имеет очень низкую себестоимость, не требует больших затрат для обработки. По сути, обработки вообще никакой не требуется, – отметил в интервью нашему изданию глава СПК «Двуречье» Владимир Саратов. – Урожайность получается примерно 10 ц/га, что при нормальной цене и низкой себестоимости даёт хорошую рентабельность.
Как говорят опрошенные участники рынка, со сбытом проблем нет. Сафлор используется в косметологии, фармакологии и целом ряде других промышленных отраслей. Это значит, что ценовые колебания здесь значительно меньше, чем на рынке подсолнечника, и динамика цен гораздо более предсказуема. Основные продажи идут на экспорт (Турция, Польша, Казахстан), хотя товарные партии формируются в России. Активно растёт сегмент посредников, которые занимаются целенаправленно скупкой данной культуры для формирования партий за границу.

Александр ГОРДИЕНКО,
специально для «Делового крестьянина»

ООО «Новотроицкое»
выращивание и продажа
КАРТОФЕЛЯ
«Ред Скарлетт», «Розалинд»,
«Гала», «Удача»,
Молли, Джелли, Каратоп
Офис:
Оренбургская обл.,
г. Бузулук, ул. Техническая, 8
тел.: 8-922-822-16-09,
(35342) 5-22-35
www.buzuluk-agro.ru
e-mail: novotroiczkoe@mail.ru
Точка реализации:
Картофелехранилище,
г. Бузулук, пос. Искра

Зависая над полем

Беспилотники на службе земледельца

О передовых технологиях, освоенных в ООО СП «Коломейцево», наш журнал рассказывал не раз. Здесь одними из первых на Кубани стали применять космический мониторинг состояния посевов, спутниковую навигацию, дифференцированно вносить удобрения на различных участках одного поля, выравнивая урожайность по верхней планке, и т. д. Поводом для новой командировки в станицу Казанскую стало известие об использовании в хозяйстве беспилотных летательных аппаратов. Зачем они фермеру?

По наводке воздушной разведки

Главный агроном хозяйства Роман Мишнёв вернулся с поля удовлетворённый.

– Саранча лежит или сидит чумная, обречённая. Вреда не успела нанести. Вовремя траванули, – отрапортовал он.

Стаи прожорливых насекомых этим летом прорвались на Кубань и застали многих местных аграриев врасплох. Прежде атаки этого грозного вредителя захлёбывались ещё на востоке Ставрополья в волнах ядовитой пелены, сброшенной «кукурузниками». На этот раз голодные тучи легко прорвали буферную зону ставропольских степей.

– Первых насекомых саранчи я заметил вчера в десять утра во время ежедневного объезда полей, – рассказывает Роман. – При мне был квадрокоптер. Я запустил его над полем кукурузы и стал осматривать посевы сверху по монитору. Это несложно: в одной руке – пульт управления вертолётиком, в другой – монитор. Квадрокоптер шёл на пятиметровой высоте, сильная оптика позволяла хорошо разглядеть растения. Ближе к середине участка обнаружил стаю вредителей. Они занимали площадь около 21 га. Но листья были не тронуты. Саранча спаривалась. Я сразу же по мобильнику позвонил в компанию «Август», с которой мы плотно работаем, и их специалист через два часа был

Роман Мишнёв с наградой за лучший урожай

на нашем поле. На месте решили, чем будем обрабатывать и когда. Сельхозавиацию вызвали на вечер, когда, по нашим расчётам, саранча приступит к трапезе. Прогноз оправдался. Стая ликвидирована.

Я спросил Романа Мишнёва, какую роль в этой стремительной операции сыграл миниатюрный летательный аппарат, работающий на батарейках. Оказалось, очень важную. На обследование 140-гектарного поля и обнаружение скопления вредителя агроном потратил всего лишь полчаса. Его квадрокоптер позволяет из одной точки осмотреть площадь в 36 га. Четыре старта «игрушечного» вертолёта дали полную картину на участке.

– Конечно, я нашёл бы эту стаю, исследуя поле и пешим порядком, – соглашается Роман. – Но тогда мне потребовалось бы до четырёх часов времени. А потерянное время в такой ситуации – потерянные деньги.

Сканирование с высоты птичьего полёта

Впрочем, саранча для кубанских нив – явление, скорее, исключительное. Миниатюрный аппарат, умеющий летать и зависать над полем, способен заметить не только всеядных кузнечиков. Агроном Мишнёв отводит ему ключевую роль в обнаружении других вредителей и болезней растений. Особенно пьявицы на весенних посевах озимой пшеницы. Если вовремя не заметить её очаг, она в два-три дня способна ополовинить урожай на поле.

– Словом, квадрокоптер мы будем покупать к новому сезону, – резюмирует Роман. – Затраты на хороший аппарат небольшие – в пределах 40-50 тыс. рублей. А польза многократно выше.

– Разве этот вертолётик не ваш? – удивляюсь.

– Пока нет, – отвечает Роман Мишнёв. – Он находится в нашем хозяйстве в составе техники и оборудования инновационного центра компании «Монсанто». В этом центре компания проводит демонстрационные посевы кукурузы, демонстрирует новейшие мировые технологии и современную технику.

До квадрокоптера, ранней весной, небо над полями СП «Коломейцево» бороздил летательный аппарат другого типа – беспилотник со сканером, тоже демонстрировал свою необходимость земледельцу. Он способен подниматься значительно выше и парить в одном коридоре с птицами. Потому и возможности у него другие. По наблюдениям агронома Мишнёва, беспилотник успевал за световой день обследовать биомассу озимых на площади до 1 000 га.

– Сканер беспилотника фиксовал индекс биомассы озимой пшеницы на каждом поле и даже на каждом клочке одного поля, – обращает внимание Роман Мишнёв. – На основании этих данных затем вносишь ранне-весеннюю подкормку – где-то сыплешь больше азота, а где-то меньше. Конечно, в зависимости от финансовых возможностей хозяйства и запланированной планки урожайности.

Агроном делает важное уточнение: с беспилотником имеет смысл связываться только такому фермеру, который уже успешно использует космические технологии. То есть у него должны быть трактор с GPS-навигацией, оснащённый компьютером разбрасыватель минеральных удобрений, отсканированная и оцифрованная карта полей в специальной программе компьютера. В СП «Коломейцево» всё это есть. Тем не менее беспилотник фермера пока не заинтересовал.

– Мы пришли к выводу, что аэ-

Виктор Коломейцев идёт в ногу с прогрессом

росканирование оправдано на больших площадях – 10 тыс. га и больше, – комментирует Роман. – А при наших 2 000 га достаточно иметь один навесной сканер, который крепится впереди трактора. С таким сканером мы успешно работаем уже больше трёх лет. И менять его на сканер беспилотника не будем.

Как влияет сорт на индекс биомассы

Аргумент агронома в пользу навесного инфракрасного сканера при небольших площадях такой. Беспилотник требует поэтапного выполнения задач (день сканирует, затем обработка данных, анализ, занесение данных на карту поля), а это – упущенное время. Занимаясь же ранне-весенней подкормкой имеющимся агрегатом, механизатор СП «Коломейцево» выполняет одновременно несколько операций, а именно: считывает сканером индекс биомассы на каждом метре поля, сразу передаёт полученную информацию на основной компьютер в кабине, который на основе этих сведений подаёт команду компьютеру на РУМе, что идёт сзади трактора, о дозировке удобрения для данного клочка земли.

Минимальную и максимальную дозировки удобрений загодя вносит в программу компьютера агроном. Обычно эта вилка составляет 50%. Где индекс биомассы меньше, там РУМ сыплет больше, и где больше – там, соответственно, меньше. Это позволяет расходовать дорогую селитру строго по потребности, не допуская перекущения, выгона излишней биомассы.

Объёмы ранне-весенней подкормки агроном Мишнёв также привязывает к состоянию озимых, к влагообеспеченности в почве. На исходе минувшей зимы, например, запасы влаги в метровом слое были вдвое меньше обычных для этой поры 200 мм, вспоминает он. К тому же семена озимой осенью больше месяца пролежали в сухой земле, всходы оказались хилые. Поэтому в компьютерную программу внёс максимальную дозировку ранне-весенней селитры 200 кг/га вместо обычных 300 кг/га. И сделал ставку на получение урожая с минимального количества продуктивных стеблей. Ставка эта полностью оправдала себя в сложившихся условиях. Вместо обычных 600-700 продуктивных стеблей на квадратном метре посеянные в хозяйстве сорта Гром и Юка дали 350-550 продуктивных стеблей. Но урожай для своей зоны СП «Коломейцево» получило отличный – 61,2 ц/га (это лучший результат в Кавказском районе).

– Индекс биомассы сильно колеблется в зависимости от сорта пшеницы, – предупреждает Роман Мишнёв. – Скажем, сорт Васса широкостебельный, а сорт Калым узкостебельный. Это значит, что индекс биомассы у первого заведомо выше, чем у второго. Но если шаблонно оценивать потребность этих сортов в удобрениях, то недодашь Васе и передашь Калыму. Поэтому мы свои сорта подкармливаем дифференцированно. Например, для Грома на момент возобновления вегетации весной индекс биомассы 055-060 считаем отличным для наших почв, для нашего минерального фона. Для широколистной Юки отличный индекс биомассы другой: 065-070. Исходя из этих показателей и корректируем программу.

К чудо-сеялке – огромный интерес

Беспилотник далеко видит

Квадрокоптер хозяйству понравился больше

Сев на дороге

Возвращаясь к беспилотному варианту оценки биомассы, агроном признаёт, что у него тоже есть свои достоинства. Одно из них: скорость движения трактора с РУМом (без считывающего сканера впереди) повышается в полтора раза. Второе: при больших площадях удобнее и дешевле иметь один сканер на самолёте, чем покупать пять навесных для тракторов.

Тему космических возможностей техники дополнила новейшая американская сеялка точного высева, которую продемонстрировала в работе на поле СП «Коломейцево» команда инновационного центра «Монсанто». Десятки агрономов, инженеров, руководителей хозяйств, приехавших из разных регионов страны, с восхищением смотрели на этот агрегат, сеявший с непривычно высокой скоростью на строго заданную глубину – независимо от качества обработки почв.

– В следующем году непременно купим себе такую сеялку, но не четырёхрядную, что стоит у нас под навесом для демонстрационных показов гостям, а двенадцатирядную, – решительно заявил глава СП «Коломейцево» Виктор Коломейцев. – Она сеет со скоростью 16 км/час и способна заменить две, что держат скорость 8 км/час. При этом сдвоенных ростков, пропусков в рядке после неё практически нет.

– Мы пробовали сеять на ней по грунтовой полевой дороге, – продолжил Роман Мишнёв. – И она уложила семена строго на заданную глубину 6 см при густоте 71 тыс. семян на 1 га.

Ещё агроном Мишнёв добавил, что система спутниковой навигации позволяет ему наблюдать за работой чудо-сеялки в режиме реального времени, находясь в своём кабинете у компьютера. На экране при этом целый перечень показателей: густота сева, скорость движения агрегата, наименование высеваемого гибрида, прижимная сила сошников (зависит от качества подготовки почвы) и др.

Впрочем, подробно об этой сеялке мы договорились рассказать позже – после уборки урожая кукурузы, которая была впервые посеяна в СП «Коломейцево» агрегатом XXI века.

Илья ИВАНЕНКО
ст-ца Казанская, Кавказский р-н, Краснодарский край

Фото автора

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kannick@rambler.ru

Пора регистрировать обособленные подразделения

Здравствуйте, Николай Алексеевич. Помогите разобраться. Организация находится на системе налогообложения ЕСХН. Налоговая в результате проверки обнаружила, что по адресу, указанному в учредительных документах организации, деятельность не осуществляется. Фактическая деятельность осуществляется по другому адресу, где оборудованы стационарные рабочие места. Обязывает создать обособленное подразделение (за исключением филиалов и представительств). Чем грозит?

Лариса ВИФЛЯНЦЕВА, rassvet-2009@mail.ru

При ваших обстоятельствах обособленное подразделение создавать нужно, если его деятельность ведётся на территории, подконтрольной вашей организации. Подконтрольность – значит наличие на эту территорию права собственности, аренды или безвозмездного пользования. Если вы разместили свои рабочие места на чужой территории, например выполняете какие-либо длительные работы для заказчика на его предприятии, то это не является обособленным подразделением.

Подразделение считается обособленным, если оно находится по адресу, который отличается от места нахождения организации, указанного в документах государственной регистрации. В этом случае обособленное подразделение подлежит постановке на учёт в налоговом органе (письма Минфина России от 21.12.2009 № 03-02-07/1-550, от 12.01.2010 № 03-02-07/1-6).

К сожалению, нелепость законодательства состоит в том, что регистрировать подразделение нужно, даже если оно находится на той же улице в соседнем доме. Раньше налоговики в таких случаях на регистрации не настаивали, поскольку смысла в ней нет: ведь если подразделение и головная организация находятся в зоне деятельности одной налоговой инспекции, то местные налоги попадают в один местный бюджет (письмо Минфина России от 28.08.2001 № 04-01-10/3-87). Однако интерес даже к столь формальным нарушениям сегодня растёт, поскольку штрафы служат источником пополнения как бюджета, так и фонда зарплаты налоговиков.

Если организация не сообщила в налоговый орган о создании обособленного подразделения, то она совершила правонарушение, за которое предусмотрена как налоговая ответственность для организации (п. 1 ст. 116 НК РФ), так и административная для должностных лиц (ч. 1 ст. 15.3 КоАП РФ). «Налоговый» штраф составляет 10 000 руб., а административный – от 500 до 1000 руб.

Однако от штрафов вас могут спасти сроки давности! В соответствии с п. 1 ст. 113 НК РФ лицо не может быть привлечено к ответственности за совершение налогового правонарушения, если со дня его совершения (либо со следующего дня после окончания налогового периода, в течение которого было совершено это правонарушение) и до момента вынесения решения о привлечении к ответственности истекли три года. Срок давности по правонарушению, ответственность за которое установлена ст. 116 НК РФ, начинает течь со дня, следующего за последним днём месячного срока, отведённого для уведомления налогового органа о создании обособленного подразделения (п.п. 1 и 2 ст. 6.1 НК РФ).

Постановление по делу об административном правонарушении за нарушение законодательства РФ о налогах и сборах не может быть вынесено по истечении одного года со дня совершения административного правонарушения (ч. 1 ст. 4.5 КоАП РФ). Согласно п. 6 ч. 1 ст. 24.5 КоАП РФ истечение сроков давности привлечения к административной ответственности является обстоятельством, исключающим производство по делу об административном правонарушении. А срок давности отсчитывается со дня, следующего за последним днём периода, предоставленного для исполнения соответствующей обязанности (п. 14 постановления пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2005 № 5).

Следовательно, если вы можете доказать, что создали своё обособленное подразделение более трёх лет назад, то штрафы вам не грозят, хотя нарушение исправлять надо.

Смена юридического адреса

Уважаемая редакция! Наше малое предприятие (ООО, кролиководческое хозяйство) переезжает в соседний посёлок в связи с приобретением земельного участка. Говорят, что надо менять юридический адрес. Как это сделать?

Антон Б., Svet_la12@inbox.ru

Адрес юридического лица нужно менять в уставе и Едином государственном реестре юридических лиц. Порядок действий такой:

1. Провести общее собрание участников общества, зафиксировав его результаты (решение об изменении устава) протоколом.

2. Оформить новую версию устава.

3. Позаботиться о получении актуальной выписки из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ).

4. Заполнить заявление по форме 13001.

5. Вместе с заявлением подать в налоговый орган по прежнему месту нахождения организации следующие документы:

– копия и оригинал устава общества в изменённой редакции;

– протокол общего собрания участников;

– документ об уплате государственной пошлины (за государственную регистрацию изменений, вносимых в учредительные документы юридического лица, 800 руб.);

– правоустанавливающие документы на здание или помещение по новому месту нахождения организации;

– паспорт подающего документы;

– доверенность на подачу документов (если подаёт не руководитель).

В случае внесения изменений в сведения о юридическом лице в связи с переменой его места нахождения регистрирующий орган вносит в единый государственный реестр юридических лиц соответствующую запись и пересылает регистрационное дело в регистрирующий орган по новому месту нахождения юридического лица.

В течение пяти дней с момента получения уведомления регистрирующий орган вносит соответствующую запись в ЕГРЮЛ.

6. Получить документы.

7. Информировать орган государственной статистики.

8. Информировать внебюджетные фонды (ПФР, ФСС, ФОМС) об изменении данных.

Обязанность информирования органов статистики и внебюджетных фондов возложена на налоговый орган, но лучше посетить данные учреждения самостоятельно.

9. Информировать свой банк о смене юридического адреса.

Увольнение руководителя организации возможно без оснований

Собственник нашего хозяйства внезапно уволил директора с формулировкой «в связи с утратой доверия». Имеет ли он на это право?

А.Е. ЛОПУХИНА

Действительно ли собственнику организации не нужен мотив, чтобы уволить её руководителя? В каких случаях у руководителя есть иммунитет, не позволяющий произвести его увольнение без мотива? Как складывается судебная практика по этому вопросу?

Право собственника уволить руководителя организации без объяснения причин появилось в 2002 году, когда вступил в силу действующий и сейчас Трудовой кодекс. Эта норма, закреплённая в статье 278 Трудового кодекса, в течение трёх лет порождала противоречивую судебную практику. Но в 2005 году Конституционный суд РФ (пост. КС РФ от 15.03.2005 № 3-П) признал законным право собственника на безмотивное увольнение руководителя.

Конституционный суд РФ пришёл к выводу, что статья 278 Трудового кодекса не нарушает конституционные права и свободы граждан, в том числе право на свободное распоряжение своими способностями к труду, так как свобода труда в сфере трудовых отношений проявляется прежде всего в договорном характере труда, в свободе трудового договора.

Попытка руководителей доказать дискриминацию в связи с их увольнением после публичного высказывания своего мнения, противоречащего мнению собственника, не удается. Суды не видят в таких ситуациях нарушения прав работника и считают, что собственник может уволить руководителя, если из-за утраты доверительности в отношениях с ним не верит в его профессиональную ло-

яльность. Вряд ли руководитель, который не согласен со стратегией собственника, может быть надёжным работником.

С тех пор как Конституционный суд РФ высказал свою позицию, судебная практика стала более или менее единообразной. Принятое постановление пленума Верховного суда РФ от 02.06.2015 № 21 закрепляет правильность сложившегося подхода.

Без указания мотивов принятия решения может быть прекращён как срочный, так и бессрочный трудовой договор. Несмотря на то что в отношении руководителя не действует большинство гарантий, предоставляемых рядовым сотрудникам (предупреждение за две недели, сохранение среднего заработка и др.), стороны вправе зафиксировать их в трудовом договоре. И в этом случае работодатель не сможет уволить руководителя без соблюдения таких дополнительных гарантий.

Безмотивное увольнение руководителя не лишает его права оспорить увольнение. Иски о восстановлении на работе обычно не удовлетворяются, если работник обосновывает свои требования дискриминацией или злоупотреблением. Однако работник имеет все шансы восстановиться на работе, если сможет доказать нарушение порядка принятия решения о его увольнении.

Решение об увольнении руководителя должно быть принято уполномоченным органом юридического лица, собственником имущества организации или уполномоченным собственником лицом (органом). Например, в судебной практике встречаются такие споры: уволенный директор ООО обратился с иском о восстановлении и смог доказать, что решение общего собрания участников этого ООО было принято с нарушениями. Безусловно, суд восстановил его на работе.

Также восстановление на работе возможно, если безмотивно был уволен руководитель, имевший иммунитет от увольнения, например в период временной нетрудоспособности или пребывания в отпуске, кроме случаев ликвидации организации (ст. 81 ТК РФ).

Один устав на всех

Создавая общество с ограниченной ответственностью, учредители должны сочинить устав. Дело это, в принципе, нехитрое, тем более что в интернете можно найти множество образцов на все случаи жизни. Однако известно много случаев, когда какое-нибудь упущенное или некорректно сформулированное положение устава служило причиной недоразумений, осложнения отношений с партнёрами или государством. Не секрет, что от создания более удобного ООО некоторых индивидуальных предпринимателей отпугивают сложности с подготовкой учредительных документов.

Закон от 29.06.2015 № 209-ФЗ позволил ООО осуществлять деятельность на основании типового устава, утверждаемого государственными органами, избавившись, таким образом, от необходимости разрабатывать и утверждать устав самостоятельно.

Соответствующие поправки внесены в Гражданский кодекс РФ, закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей». Основная часть изменений вступит в силу с 29.12.2015.

Обществам будет предоставлено право выбора – использовать типовой устав или устав, утверждённый участниками общества. При этом участники общества, действующего на основании типового устава, смогут в любой момент отказаться от его использования и утвердить свой устав. Также может быть совершён и обратный переход – с утверждённого собственного устава на типовой (пп. «д» п. 3 ст. 2 закона № 209-ФЗ).

В отличие от обычного, типовой устав не будет содержать сведений о фирменном наименовании, месте нахождения и размере уставного капитала общества. Перечисленные сведения будут содержаться только в ЕГРЮЛ. Кроме того, в реестре будет отражена информация об использовании обществом типового устава. Соответственно, если общество решит воспользоваться типовым уставом или отказаться от его использования, об этом необходимо сообщить в регистрирующий орган для внесения соответствующих изменений в ЕГРЮЛ.

По задумке законодателей типовой устав должен значительно упростить жизнь ООО, сняв с его участников ряд обязанностей, связанных с оформлением уставных документов. Такой устав не нужно утверждать и печатать на бумаге даже при государственной регистрации общества. Отсутствие в типовом уставе сведений, которые сейчас включаются в устав организации в обязательном порядке, упростит процедуру изменения этих данных (например, при смене руководителя). Менять текст устава теперь не придётся, достаточно внести изменения в единый реестр. При применении типового устава сведения о фирменном наименовании, месте нахождения и размере уставного капитала будут указаны не в уставе, а в ЕГРЮЛ.

Если организация приняла решение об использовании типового устава, то в регистрирующий орган нужно подать заявление, предусмотренное пунктом 2 статьи 17 Закона № 129-ФЗ, и соответствующее решение участников, а для регистрации решения об использовании своего устава — документы, предусмотренные пунктом 1 статьи 17 этого же закона (пп. «б» п. 8 ст. 3 закона № 209-ФЗ). Разница заключается в том, что при переходе к использованию типового устава нужно лишь внести изменения в ЕГРЮЛ, а при возврате к использованию устава, утверждённого обществом, помимо реестра нужно внести изменения и в учредительные документы организации.

Долги предприятий перед бюджетом взыщут с виновного работника

Верховный суд РФ вынес вердикт, который способен серьёзно изменить ответственность должностных лиц предприятий. С них могут быть взысканы налоговые долги организации. Закон и ранее позволял сделать это, но до сих пор попытки возложить вину на сотрудников в судах не поддерживались.

Определением от 27.01.2015 № 81КГ1419 ВС РФ отменил решения нижестоящих судов об отказе во взыскании с ответчика – генерального директора компании материального ущерба в виде неуплаченного НДС. Высокая инстанция приняла такое решение, поскольку неуплата налога юридическим лицом по вине ответчика является ущербом, причинённым бюджету РФ, который по закону может быть возмещён за счёт виновного лица.

Как отмечают эксперты, вынесенное решение может задать тон новой правоприменительной практике. Этот судебный акт теперь станет образцом для нижестоящих судов при рассмотрении дел о взыскании налоговой задолженности и штрафов. Налоговики совместно с оперативными подразделениями МВД и СК РФ всерьёз взялись за налоговых должников, поэтому теперь всё чаще будут взыскивать налог непосредственно с виновного физлица, а не с пустой фирмы. Провинившегося руководителя не спасёт даже срочное увольнение.

Данные счетов-фактур можно проверить на сайте ФНС

Опыт проверки новых деклараций по НДС с начала 2015 года показал, что основная масса ошибок в них связана с ведением книг покупок и продаж без должного внимания, и следовательно, импортом «грязных» данных в декларацию. Наиболее распространённые ошибки – некорректное указание ИНН и КПП контрагента, которые необходимы налоговым органам для идентификации налогоплательщиков, а также на этапе отработки выявленных несоответствий по результатам сопоставления счетов-фактур.

Такие реквизиты лучше уточнить на сайте ФНС РФ с помощью сервиса «Проверка корректности заполнения счетов-фактур». В данные своего запроса нужно ввести ИНН/КПП контрагента, дату совершения сделки и проверить, мог ли бизнес-партнёр на эту дату совершить сделку и корректны ли его идентификационные данные.

Налоговый учёт электронных билетов

ФНС России в письме от 18.08.2015 № ГД-4-3/14544 разъяснила, каким образом следует отражать в книге покупок и декларации по НДС электронные проездные документы. В частности, это касается таких реквизитов, как ИНН/КПП продавца.

Напомним, что электронные проездные документы формируются с помощью автоматизированных систем, являются бланками строгой отчётности и подлежат регистрации в книге покупок. Условие – сумма НДС должна быть выделена отдельной строкой. Поскольку указание в электронном билете ИНН и КПП перевозчика не предусмотрено, то данные в графе 10 книги покупок и, соответственно, по строке 130 «ИНН/КПП продавца» раздела 8 декларации по НДС не отражаются.

Как показывать отпускные в отчёте по страховым взносам

Специалисты Минтруда в письме от 12.08.15 № 17-4/ООГ-1158 напомнили о том, как отражать в отчётности по страховым взносам отпускные, если дата начисления этих выплат приходится на один период, а дата начала отпуска — на другой. В рассмотренной ситуации деньги были выплачены работнику в конце июня, а отпуск у него начался с 1 июля.

Разъясняя порядок отражения отпускных в РСВ-1, чиновники сослались на следующие нормы законодательства. Страхователи определяют базу для начисления взносов отдельно в отношении каждого

физического лица с начала расчётного периода по истечении каждого календарного месяца нарастающим итогом (п. 3 ст. 8 федерального закона от 24.07.09 № 212-ФЗ). Для организаций и предпринимателей дата осуществления выплат и иных вознаграждений в пользу работника определяется как день начисления этих сумм (п. 1 ст. 11 закона № 212-ФЗ). Соответственно, страховые взносы исчисляются в том периоде, в котором были начислены облагаемые взносами выплаты. То есть в описанной ситуации начисленные в июне отпускные следует включать в отчётность по страховым взносам за полугодие 2015 года.

Аналогичная позиция выражена в письме от 17.06.15 № 17-4/В-298.

Налогообложение питания сотрудников

Стоимость питания, оплаченного работодателем за работника, является доходом последнего и в общем случае должна облагаться НДФЛ. Однако следует учитывать положения п. 1 ст. 41 НК РФ. А именно доходом налогоплательщика признаётся экономическая выгода, полученная в том числе в натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить.

Соответственно, для возникновения у работника облагаемого НДФЛ дохода необходимо, чтобы у работодателя была возможность определить размер полученной им экономической выгоды. Если же возможность персонифицировать и определить размер дохода в виде оплаты питания каждого работника отсутствует, то дохода, подлежащего обложению НДФЛ, у работников не возникает (письмо Минфина России от 30.08.2012 № 03-04-06/6-262). Например, так происходит на полевых или нестационарных пунктах питания.

Среднюю зарплату россиян начнут рассчитывать честнее

Очень скоро в данных государственной статистики мы увидим, что средняя зарплата россиян снизилась примерно на 12 процентов. И хотя о нынешних зарплатах доброго слова не скажешь, эти сведения не отражают реальных изменений. Просто правительством принято постановление об изменении порядка расчётов.

До сих пор средний заработок рассчитывался на основе зарплат работников крупных и средних предприятий, теперь в расчёт добавят доходы занятых по найму в малом бизнесе, у индивидуальных предпринимателей и у частных лиц. Для чего это нужно? По уровню средней зарплаты обычно планируют индексацию зарплат бюджетников. Теперь же окажется, что в среднем по сравнению с прочим населением они и так живут неплохо, а поэтому в следующем году индексации не заслуживают.

Обратная сторона обнуления индексации – замедление роста НДФЛ, основного налога регионов, приносящего им порядка 30% доходов. Фактическое обнуление роста фонда оплаты труда привело и к недобору запланированных доходов Пенсионного фонда, трансферт которому в этом году придётся увеличить ещё раз, на 120 млрд рублей.

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

Внимание! Продолжается подписка на журнал «Деловой крестьянин» на 1-е полугодие 2016 года.
Подписку можно оформить на почте и в редакции с любого месяца. Подписной индекс 79386. Подписная цена 678 руб. 66 коп. на 6 месяцев. Обращайтесь в редакцию журнала. У нас дешевле!
Справки по вопросам подписки по телефону редакции: (863) 282-83-12, Днепровская Наталья Николаевна

ИЗВЛЕКАТЬ ИЗ ЗЕРНА БОЛЬШЕ!
ФЕКОРД
ФИТАЗИМ
α-амилаза
β-глюканаза
глюкоамилаза
маннаназа
протеаза
фитаза
целлюлаза
пектиназа
липаза
ксиланаза
глюкоза-оксидаза
МУЛЬТИЭНЗИМНЫЕ КОМПЛЕКСЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

ФЕРМЕНТ
Завод ферментных препаратов ООО "Фермент"
Республика Беларусь, Брестская обл., Ляховичский р-н
ЗАО "Торговый дом "Фермент", г. Минск
тел. +375 17 208-37-11; +375 17 256-92-48
Приглашаем к сотрудничеству региональных дилеров
e-mail: info @ferment.by
www.ferment.by

Между заёмщиком и кредитором

Юрисконсульты помогают заёмщикам банков сэкономить до 80% затрат и спасают их от финансовой кабалы.

В кредит живут сегодня многие производители и потребители не только России, но и всего мира. В связи с этим возникает спрос на юридическую помощь при разрешении споров с кредитными организациями. Такая услуга помогает заёмщикам защитить свои права, не попасть в кабалу процентов и, самое важное, оспорить незаконно взысканные комиссии и платежи, сэкономив при этом немало средств.
Подробнее о том, как это работает, рассказал председатель Региональной общественной организации «Центр правовой защиты банковских заёмщиков 911» Сергей Пшеничный.

– Сергей Викторович, в чём заключаются услуги вашей организации и кто может стать вашим клиентом?

– К нам обращаются физические и юридические лица, в основном когда у них уже имеются проблемы по кредитным обязательствам. Эти проблемы мы способны решить в рамках действующего законодательства, если потребуется – в судебном порядке. Деятельность нашей организации не ограничивается урегулированием спорных вопросов, возникающих между кредитными организациями и заёмщиками. Мы работаем и в направлении по взысканию дебиторской задолженности, представляя интересы истца, в целях взыскания задолженности по договорам поставки, подряда и т. д. Это очень широкий спектр деятельности, и наша работа здесь заключается не только в представлении интересов клиента в суде, но мы также принимаем участие на этапах досудебного урегулирования спора, соблюдая претензионный порядок в соответствии с действующим законодательством РФ и, конечно, на этапе исполнительного производства.

– Правовая помощь банковским заёмщикам – это основное направление деятельности вашей организации?

– Абсолютно нет. Мы вынесли это в название организации потому, что к этой теме прикован большой общественный интерес. Это объяснимо: был всплеск кредитования, теперь у значительной части клиентов возникли проблемы с обслуживанием задолженности, им нужна юридическая помощь. Существует и появилось много фирм, которые обещают избавить заёмщиков от долгов. Но это обманчивые обещания. Сотрудники нашей организации работают на рынке юридических услуг более 10 лет. Могу с уверенностью сказать, что в отношениях между кредитором и заёмщиком существует ряд правовых коллизий, которые не разрешены действующим законодательством РФ до сих пор. Правовые нормы, которые могут быть применимы при разрешении спорных вопросов в области кредитования, используются сторонами обычно всего на 10%. Кроме того, стороны конфликта не слышат друг друга, потому что каждая преследует сугубо личные интересы. Посмотреть на ситуацию со стороны, найти компромисс и юридически грамотно его оформить — вот в чём заключается наша помощь. Мы не берём во внимание тех, кто взял кредит с изначальной целью не отдавать. В трудную финансовую ситуацию может попасть каждый человек и каждое предприятие. Здесь главное – не замыкаться на своей проблеме и не спешить брать новые кредиты, поскольку это прямой путь в долговую кабалу.

– Сегодня банки не спешат на село, а многие даже уходят. Какие сложности возникают в связи с этим у сельских предпринимателей?

– Я сам долгое время работал в кредитных организациях, традиционно кредитование сельхозпредприятий считалось убыточным. Почему — всегда было для меня загадкой. В стране, обладающей самой большой площадью плодородных земель, так быть не должно. Кроме того, по опыту хочу сказать, что сельхозпредприятия, фермеры отличаются большой ответственностью. Главная специфика агробизнеса — сезонность производства и территориальная удалённость. У предпринимателей просто нет возможности лишний раз приехать на встречу с руководством банка, чтобы грамотно донести возникшие проблемы или защищать себя в суде. Решение этих вопросов мы берём на себя.
Опять-таки, если банк отказывает в кредите, фермеры ищут другие возможности получения финансовых средств. Часто, например, занимают друг у друга или у частных лиц. Здесь возникает целый комплекс проблем, и мы помогаем их решать. В качестве примера могу привести решение Курского районного суда Ставропольского края о взыскании в пользу нашего клиента, задолженности согласно расписке, оформленной между сторонами. В настоящее время нами осуществляется сопровождение исполнительного производства по вопросу взыскания в отношении вышеуказанного дела.

– А можно ли предотвратить возникновение проблем на этапе заключения договора?

– Как правило, заёмщик банка лишён возможности детально ознакомиться и вникнуть в условия договора. Кроме того, нередко банки навязывают дополнительные условия, без которых получить кредит невозможно. Это страхование жизни, имущества, здоровья. В договоре могут быть прописаны платежи и комиссии, которые можно оспорить и вернуть только по факту. Вот, например, у меня на руках исполнительный лист по делу нашего клиента. По кредитному договору банк выдал ему 393 тысяч рублей, но на руки он получил только 300 тысяч. Остальные банк сразу оставил себе в качестве комиссии и платы за обслуживание, хотя проценты насчитывал на всю сумму. Суд вынес решение взыскать с банка 330 тысяч рублей. Зная о такой судебной практике, некоторые банки добровольно возвращают клиентам незаконно взысканную сумму, но далеко не каждый заёмщик этим пользуется.

У некоторых банков существует программа долговой амнистии, когда они добровольно списывают проценты, штрафы. В некоторых случаях может быть списана и часть задолженности. Наши сотрудники помогают грамотно составить все необходимые документы.
Также мы помогаем клиентам взыскать денежные средства, уплаченные по навязанным услугам страхования при заключении договора КАСКО или ОСАГО, договора ипотеки и автокредитования... Квалифицированный специалист может сэкономить от 20 до 80% средств заёмщика. Приобретение техники в кредит или лизинг — отдельное направление нашей деятельности. Есть практика оспаривания взыскания имущества у должника. В случае с валютным кредитом – перевода суммы долга в рубли. Защитить заёмщика от неправомерных действий коллекторов, исправить кредитную историю — в том случае, если она испорчена не по вине заёмщика... В каждом деле есть множество нюансов, готовых решений нет. Первичная консультация в нашей организации бесплатная, для жителей удалённых территорий есть возможность обратиться через интернет. Перспективы дела обычно становятся понятны уже в ходе ознакомления с документами. Эффективность нашей работы трудно оценить в цифрах, но её видно по лицам наших клиентов, количеству рекомендаций, число которых из года в год растёт. В этом году нами принято во внимание и обработано пять тысяч обращений.

Тел.: 8 (863) 310-9-911, 8 (928) 12-52-911

РОСТОВСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ЦЕНТР ПРАВОВОЙ ЗАЩИТЫ БАНКОВСКИХ ЗАЁМЩИКОВ 911

Есть молзавод — будут стада

Мини-фермы крепко держатся за надёжного переработчика

На базу Юшиных теперь главные – коровы

После открытия в городе Миллерово небольшого молзавода местные крестьяне стали охотнее разводить дойных коров. Стада в сёлах района растут. И это несмотря на невысокие закупочные цены на молоко. Чем же стимулирует своих партнёров новый переработчик?

Бычков сменили бурёнки

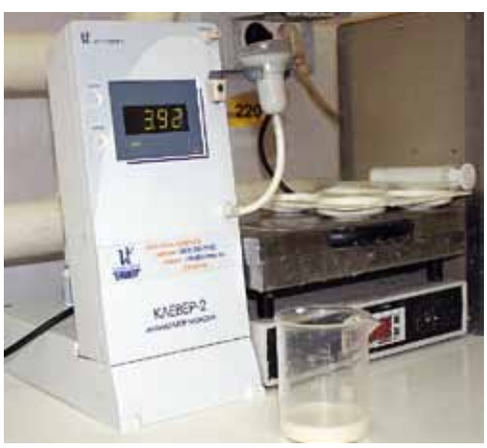
В хуторе Редкодуб всего три десятка дворов. Газа нет, школы нет, работы – тоже. Ольга Юшина – одна из немногих, кому удалось официально трудоустроиться. Она заведует хуторским магазинчиком, входящим в систему Миллеровского сельского потребительского общества. Таких магазинов сохранилось в районе 80. А вот муж Ольги, Роман, в недавнем прошлом лесник, работу потерял – попал под сокращение. Сейчас занимается личным подсобным хозяйством, помогая жене ставить на ноги двух дочерей, одна из которых этим летом стала студенткой воронежского вуза, а вторая пока ещё ездит на школьном автобусе в соседнее село.

– Раньше откармливал бычков, – рассказывает Роман. – А два года назад переключился на молочное направление. Сейчас у меня уже 20 дойных коров. Бычками тоже занимаюсь. Но от них доход имеем раз в год, когда продаём перекупщикам. Молоко интересней: «зарплату» два раза в месяц получаю, как и жена.

Роман не скрывает, что стал формировать дойный гурт благодаря пуску в Миллерове молзавода, принадлежащего сельскому потребительскому обществу. Событие это состоялось как раз два года назад. Построенный при господдержке небольшой заводик, способный перерабатывать до пяти тонн молока в сутки, стал выпускать, главным образом для жителей района, разнообразную фасованную продукцию: молоко и кефир разной жирности, ряженку, сметану, масло, творог, сыворотку, сыры – адыгейский, сулугуни, брынзу. Предприятию, естественно, потребовалось сырьё, причём предпочтительно своё, местное, чтобы далеко не гонять молоковозы. Гарантированный ежедневный сбыт удоя с гарантированной оплатой за сданное молоко два раза в месяц заинтересовали Романа Юшина. Стал подкупать он у фермера в ближнем селе молочное поголовье.

Вместо криницы – танк-охладитель

– Поначалу трудно получалось, – вспоминает Роман Николаевич. – Машина с бочкой приезжает раз в сутки, утром. Как сохранить до этого времени удой, чтобы не скисся? На всякие ухищрения пускался. Даже молочный бак в кринице держал. А потом молзавод дал нам в пользование охладитель на 200 литров. Так что теперь горя не знаем.



Качество молока из ЛПХ отличное

В заводской лаборатории

Сырьё одно, продукция разная

Впрочем, «горе» у Романа Юшина всё же есть – низкая цена на молоко. Его молзавод принимал в день моего приезда по 13 рублей за литр. Владелец мини-фермы считает, что это как минимум в полтора раза ниже объективной цены. Ведь коровы Юшина большую часть года проводят на пастбище, да и зимой кормятся луговым сеном, а не стимуляторами. Тем не менее моё предложение заняться собственной переработкой с последующей продажей молочки в городе Миллерово он отвергает: «Некогда на рынке стоять». И выкладывает доказательство: одна только трёхразовая дойка стада двумя наличными доильными аппаратами занимает у него до шести часов ежедневно. Отклоняет Роман и другой вариант: разместить свои координаты на карте фермерских продуктов на нашем сайте Агробук, что откроет возможность продавать качественный продукт заезжим покупателям по достойной цене.

– Покупатель этот нынче есть, а завтра его нет, – прокомментировал скотовладелец. – А мне важна стабильность закупок. Так что буду держаться кооперативного завода. А доход увеличу за счёт укрупнения стада и улучшения породы. То есть за счёт объёма.

Таких, как Роман Юшин, в Миллеровском молзаготпромторге около 300 человек – владельцев ЛПХ и КФХ, которые держат коров и постоянно сдают молоко на переработку. Несколько баков-охладителей, закупленных потребительским обществом тоже при господдержке, достались лишь самым крупным сдатчикам. Остальные либо используют собственные холодильники, либо доставляют удой на завод своим транспортом (если хозяйство располагается поблизости от города).

– Завод наш загружен далеко не полностью, – признаёт председатель Миллеровского сельского потребительского общества и директор молзаготпромторга в одном лице Зоя Безотосная. – Выпускаем продукции ровно столько, сколько успеваем реализовать через торговую сеть в своём районе, по заявкам местных детсадов и лечебных учреждений и на ярмарках в крупных городах области. Продукты наши натуральные, коротких сроков хранения, впрок их не запасёшь, поэтому объёмы строго дозированы.

Роман Юшин освоил профессию дояра

Зарплата дважды в месяц

Тем не менее, продолжает Зоя Елисеевна, молзаготпромторг не подгоняет под свои ограниченные потребности сдатчиков молока. В противном случае Роману Юшину и другим хозяевам мини-ферм не было бы никакого резона наращивать стада и улучшать породность. А они, как заметила Зоя Безотосная, наращивают, количество поголовья в хозяйствах района, по её сведениям, после пуска завода увеличивается. Селяне знают: молоковоз мимо их двора не проедет.

– Сегодня мы перерабатываем лишь пятую часть заготовленного молока, – отмечает она. – Излишки сырья отправляем на крупные молзаводы в Ростовской и Воронежской областях. Нам важно сохранить при себе надёжную сырьевую базу. Она пригодится, когда найдём новые рынки сбыта или начнём расширять ассортимент. Сейчас, например, осваиваем выпуск плавленых сырков.

Пул постоянных сдатчиков молзаготпромторг по понятным причинам не может удерживать высокой закупочной ценой, констатирует Безотосная. У сельского покупателя сегодня тоже есть выбор. Он возьмёт с магазинной полки что подешевле и пустит тебя по миру. Но у местных кооператоров имеются иные стимулы. Неограниченный объём закупок – один из них. Второй – аккуратный расчёт за сданное молоко через каждые полмесяца. Хорошо известно, что такой аккуратности нынче недостаёт даже крупным молзаводам, отчего вынужден нести дополнительные издержки в том числе и Миллеровский молзагопромторг. Тем не менее на сдатчиках кооперативного предприятия это не отражается.

– Нас выручает запас прочности, – объясняет Зоя Елисеевна. – Удерживаем прибыльную планку. Это позволяет сглаживать погрешности партнёров.

Больше того, молзаготпромторг даже субсидирует своих нуждающихся сдатчиков, выделяя им на выгодных условиях до 1 млн рублей под будущее молоко.

От такого переработчика местным крестьянам не хочется уходить.

Сена запасено в достатке

Небольшой завод – малые молоковозы

Михаил ЗАЗДРАВНЫХ

Миллеровский р-н, Ростовская область

Фото автора

«Агро-Тех» – прямые поставки сельхозтехники из Турции!

Для успешной хозяйственной деятельности нужна современная техника – но при этом отечественные сельхозпроизводители испытывают определенные трудности с масштабным внедрением инновационных технологий.

Тому есть несколько причин:

– высокая стоимость новой сельхозтехники и наработок от ведущих мировых производителей (особенно на фоне курса национальной валюты);

– низкая степень осведомленности руководства отечественных аграрных предприятий относительно инноваций в области сельхозмашиностроения;

– сложности приобретения, гарантийного и сервисного обслуживания подобных машин.

Поэтому руководители сельхозпредприятий при модернизации парка машин и оборудования сталкиваются с серьезными трудностями, заставляющими искать различные пути решения данной проблемы. Однако обновление сельхозтехники за счет бывшего в употреблении оборудования европейского производства нерационально: возникают сильный износ машин, проблемы с поиском запасных частей. К тому же, порой технологии являются морально устаревшими.

Достойным компромиссом может быть приобретение техники российского производства. Отечественные аналоги более доступные по цене. Надежность зависит от ценовой и производственной политики производителя (используемое оборудование, металл, выбор комплектующих, квалификация сотрудников и т. п.).

Так, ООО «Агро-Тех» уже более 15 лет выпускает различную опрыскивающую и разбрасывающую технику, машины для обработки почвы и прочие агрегаты, делая при этом ставку на долговечность и практичность изделий. Продукция имеет высокую производительность и хороший ресурс, но в разы дешевле зарубежной (в том числе – в обслуживании и ремонте). Стоит обратить внимание на сельхозтехнику отечественного производителя!

Но как быть с нестандартными машинами? Ведь сейчас даже «привычная» техника (плуг, глубокорыхлитель, разбрасыватель удобрений) все чаще превращается в многофункциональный агрегат, решающий широкий круг задач.

В отдельных случаях оборудование может быть изготовлено на заказ. В частности, ООО «Агро-Тех», нарастив мощную научно-исследовательскую, техническую и производственную базу, имеет возможность создавать принципиально новые, передовые сельскохозяйственные машины под индивидуальные нужды заказчика. При этом важно понимать, что себестоимость единичного и серийного производства – это «две большие разницы». К тому же, нередко имеют значение временные рамки. **Поэтому на фоне сложившейся ситуации ООО «Агро-Тех» считает оптимальным решением закупку сельхозтехники турецкого производства.**

Качество. В Турции имеются все предпосылки для развития машиностроительного комплекса. При этом турецкие инженеры активно перенимают опыт европейских производителей сельскохозяйственного оборудования. Внедрение передовых решений происходит как на уровне общих концепций и технологий, так и на уровне отдельных разработок (вплоть до копирования). Сельскохозяйственные машины из Турции – адаптированные копии известных европейских брендов, что положительным образом сказывается на качестве данных изделий.

Цена. Стоимость турецких машин в разы ниже стоимости европейской техники, при этом отличия в качестве не столь существенны. В Турции стремятся создавать недорогое, но практичное и надежное оборудование.

Инновации. Ежегодно на турецком рынке появляется большое количество новых машин, способных выполнять сельскохозяйственные работы лучше и быстрее. Например, начиная с прошлого года, ООО «Агро-Тех» поставляет в Россию агрегаты для механизации трудоемкой работы по прикорневой обработке растений в садах и виноградниках. В итоге производительность труда работников возрастает в десятки раз.

В Турцию – вместе с ООО «Агро-Тех»

Как известно, значительную часть информации о новой технике руководители сельхозпредприятий получают на различных тематических выставочных мероприятиях. При этом ассортимент сельскохозяйственной техники, представленной на внутренних российских выставках и на зарубежных экспозициях имеет существенные различия. ООО «Агро-Тех» предлагает посетить международные агропромышленные выставки, которые пройдут в Турции во втором полугодии 2015 года.

Дата проведения	Наименование выставки	Город	Рубрики
13.10.2015 – 17.10.2015	BURTARIM 2015	Бурса	Сельскохозяйственная техника, техника для животноводства
18.11.2015 – 22.11.2015	ADANA TARIM FUARI	Адана	Сельскохозяйственная техника

Компания «Агро-Тех» обеспечивает комплексное сопровождение представителей отечественных сельхозпредприятий в ходе деловых поездок (перелет, трансфер, размещение и прочие вопросы – вплоть до личного переводчика).

В сжатые временные рамки вы сможете ознакомиться с новыми разработками в области сельхозмашиностроения, оценить преимущества их внедрения в собственных хозяйствах, задать интересующие вопросы экспертам, узнать мнение зарубежных коллег и на основании полученной информации принять взвешенное решение касательно приобретаемого оборудования.

По итогам переговоров ООО «Агро-Тех» осуществляет прямые поставки турецкой сельхозтехники, запчастей и комплектующих к ней. В особых случаях компания «Агро-Тех» предлагает услуги по квалифицированному подбору необходимого оборудования – практичного, инновационного, производительного и надежного, отвечающего следующим критериям:

– высококачественные современные материалы и технологии в производстве техники и комплектующих;

– экономически обоснованная стоимость;

– длительный гарантийный срок.

Обратившись в ООО «Агро-Тех», сельхозпроизводитель получает следующие преимущества:

– гарантию качества приобретенного оборудования;

– значительную экономию времени и средств;

– профессиональное сопровождение сделки;

– помощь квалифицированных сотрудников;

– последующее участие в ремонте и обслуживании оборудования во время эксплуатации.

Более подробную информацию вы можете получить по телефону или при личной встрече в офисе компании. Звоните, приезжайте! Специалисты ООО «Агро-Тех» готовы детально рассмотреть текущую ситуацию и предложить оптимальное решение.

ООО «Агро-Тех»
Ростовская область,
г. Таганрог, ул. Пархоменко, 19
Тел: +7 (8634) 32-32-13,
+7 (928) 212-22-19

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

АГРО-ТЕХ

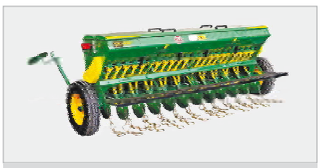
ОП-22, 2000/2500/4500 л., 22/24 м.

ОП-18, 2000/2500 л.,18 м.

BUFER AGRI, 600/800 л., 10/12 м.

ОН-12, 800 л., 12/15/18 м.

ПОЛУПРИЦЕП ДЛЯ ПОДВОЗА ВОДЫ

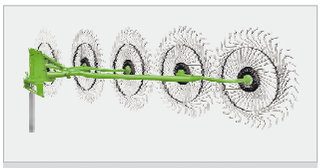


СЕЯЛКА ЗЕРНОВАЯ SK-НМ-24, 3.41 м

МВУ 600/800/1000/1200/1500/2500 кг.

600/800/1000/1600/2000 л.

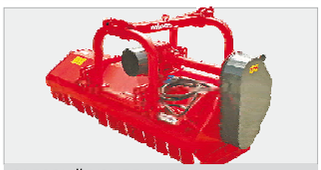
САДОВАЯ ТЕЛЕЖКА ДЛЯ СБОРА УРОЖАЯ



ВОРОШИТЕЛЬ СЕНА ВСН-3.7, 3.7 м

БРК-5.6, 5.6 м

БЛП-9, 9 м



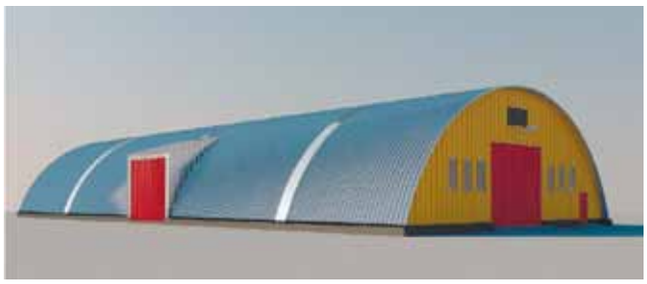
САДОВЫЙ ИЗМЕЛЬЧИТЕЛЬ 2,4 м

ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К С/Х ТЕХНИКЕ

СПВ «МАША»

КАССЕТА С ДВУМЯ ЕМК. ПО 4,5 м³,5,0 м³

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



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

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

http://agro-teh.su

На полку – с авторским товаром

Каковы ниши для фермерских продуктов

Основными спикерами очередного заседания Клуба агрознатоков ИД «Крестьянин», которое состоялось на площадке выставки «Ростов гостеприимный», были фермеры, которые реализуют не сырьё, а изготовленные из него продукты питания. Каковы особенности этих товаров? Насколько они востребованы? Выгодно ли в условиях КФХ заниматься хлопотным делом? Обо всём этом шёл подробный разговор с участием представителей власти, ветслужбы и торговых сетей. Модераторами встречи были Николай Гритчин, главный редактор журнала «Деловой крестьянин» и Тимур Сазонов, специальный корреспондент газеты «Крестьянин».

У малых переработчиков свои преимущества

Лечебное молоко для магазина у дома

Владимир Тузенко, глава КФХ (Куйбышевский р-н, Ростовская область): – Мы получили грант 10 млн рублей. К нему полагались также мои собственные средства. После заключения договоров на покупку импортных животных и импортного оборудования у нас изменились планы. Коз планировали сперва закупить во Франции. А около 8 млн потратить на переоборудование помещений.

Но в минсельхозе области нас отговорили брать французское поголовье. И правильно отговорили. В полтора года, отведённые на освоение средств гранта, мы бы не успели это сделать. Тогда ещё не шла речь о санкциях. Поголовье решили взять в России.

После выполнения проектно-сметной документации на реконструкцию помещений мы столкнулись с препятствием: не прошли госэкспертизу. Требования выдвигались к нам невыполнимые. В итоге средства направили на покупку техники для производства кормов. А реконструкцию уже проводили за свой счёт. Суммы немалые. Поэтому пришлось брать кредиты. Провели реконструкцию, оборудовали молочный зал в соответствии с требованиями САНПИНа. Оборудование в связи с санкциями мы закупили не полностью. Цены поднялись в 1,5-1,8 раза. Пересматривали статьи расходов, согласовывали с минсельхозом. В результате в отведённые полтора года уложились.

В соответствии с бизнес-планом у нас были заложены пастеризация, охлаждение и фасовка молока. Все эти этапы мы сейчас прошли и начинаем фасовать пастеризованное молоко. И будем развозить его в торговые сети. До этого продавали сырое цельное молоко по заявкам жителей Ростова, Куйбышева, Таганрога.

Модератор: – Вы сказали, что начали работать с торговыми сетями. А как насчёт НДС?

Тузенко: – Я работаю без НДС. Но в договоре с торговыми сетями всё оговорено. Мы работаем пока с мелкими магазинами. На такие сети, как «Пятёрочка», «Магнит», пока не выходили. К тому же знаю, что крупным сетям не интересен заложенный нами срок реализации продукции – семь суток. Крупные сети хотят не менее 14 дней. Мы производим пастеризацию при температуре 65-70 градусов. При этом сохраняются все полезные свойства молока. Если производить глубокую пастеризацию и добавлять консерванты, это уже будет не молоко. Вернее, лечебными свойствами оно обладать не будет.

Модератор: – Чего больше всего не хватает, на ваш взгляд, для развития козоводства в России?

Тузенко: – Во-первых, не хватает желающих заниматься этим делом. А во-вторых, племенного поголовья. Мы первоначально планировали закупить 200 коз. А закупили только 153. Не нашли больше элитных коз.

Сейчас пользуются спросом сыры из козьего молока. Но пока своей переработки у нас нет. Для неё тоже нужны капитальные вложения. Сыры, которые мы для себя сейчас приготавливаем из козьего молока, предусматривают подогрев молока до 32-36 градусов. Это позволяет сохранять все лечебные свойства козьего молока. И эти сыры также очень полезны.

Модератор: – У вас сохраняется канал сбыта по заявкам горожан и селян?

Тузенко: – В Куйбышевском районе мы как продавали, так и продаём молоко.

Модератор: – По какой цене будет продаваться ваше молоко в магазинах?

Тузенко: – Цену магазинов пока не знаю, потому что в торговую сеть начнём поставлять свою продукцию только со следующей недели. Будем фасовать в полулитровые, а позже и в литровые бутылки. Мы отпускать будем товар по 70-80 рублей за полулитровую бутылку.

Сеть не терпит пустоту

Модератор: – А в «Пятёрочке» есть козье молоко? Если да, то откуда его берёте? Какие ваши требования? Если нет, то не планируете ли работать вот с такими мелкими производителями?

Алексей Полянский, замдиректора филиала «Южный» компании X 5 Retail Group: – Наша компания имеет несколько форматов. Не только «Пятёрочка». Также супермаркеты «Перекрёсток», гипермаркеты «Кару-

сель». По взаимодействию с локальными поставщиками, в том числе с фермерскими хозяйствами, хочу сказать следующее. У нас есть на прилавках козье молоко. Если мне память не изменяет, это краснодарские производители. Но у нас представлены и производители молока, правда, коровьего, из Ростовской области, которые поставляют продукцию по всему югу России.
Наша компания очень заинтересована в работе с локальными поставщиками. Мы ориентируемся на покупателя. Если он выбирает на полке конкретный товар, то этот товар должен быть в федеральном ритейле.
Есть нюанс в работе с КФХ: далеко не все они могут обеспечить должные объёмы. Довольно жёсткие сроки у нас, потому что не должно быть полок пустых. Поэтому мы ориентируемся на крупных поставщиков. Это особенность федерального ритейла. Но есть и местные сети, с которыми может работать начинающий фермер. Здесь много подводных камней. Покупатель даже в несетевом магазине должен знать продукцию. Поэтому лучше начинать с районных магазинов, а потом уже выходить на большие объёмы.
Серьёзных проблем дефицита продукции в связи с импортозамещением магазины формата «Пятёрочка» никогда не испытывали. Потому что там импортной продукции было порядка 3-4%. А санкционной и вовсе около 1%. Замену мы нашли довольно быстро.

Модератор: – В «Перекрёстке» побольше.

Полянский: – В «Перекрёстке» проблем было чуть побольше. Но и там они были решены в течение трёх-четырёх месяцев. В том числе путём заключения прямых договоров с поставщиками импортной продукции, которая не производится и не растёт в России.
Есть у нас определённый дефицит по овощам, фруктам. Ищем поставщиков. И есть определённый дефицит по сырам хорошего качества. У этой категории товаров есть свой постоянный покупатель.

Модератор: – Какие у вашей компании требования к молоку, в том числе по срокам годности?

Полянский: – У нас есть молоко и с короткими, и с длительными сроками хранения. На территории Ростовской области находятся два распределительных центра, оба в Аксайском районе. Это удобно для местных поставщиков. То есть логистические издержки невелики.

Артём Хохлов, замдиректора департамента потребительского рынка Ростовской области: – В новых экономических условиях вымывания продуктов питания у нас не произошло. Торговые сети в прошлом году работали в напряжённом режиме. Но мы справились с этим.
Хочу сказать о плодоовощной продукции. Мы производим её на Дону немало. Но не всегда фермер может поставлять эту продукцию постоянно в нужном количестве, откалиброванную, вымытую, расфасованную. Сети нуждаются в плодоовощной продукции. Недавно у нас проводилась закупочная сессия сети X5, куда приглашали фермеров-овощеводов не только Ростовской области, но и Краснодарского, Ставропольского краёв. Чтобы обеспечить сетям постоянный объём продукции, нам нужны оптово-логистические комплексы, куда фермеры смогут сдавать свою продукцию на хранение, переработку, фасовку. А оттуда будут осуществляться постоянные поставки в сети.

В ЛПХ за коммерческим интересом

Модератор: – С какими объёмами фермеры-козоводы могут претендовать на полки сетей X5? У Владимира Ивановича (*Тузенко*) на ферме производится около тонны козьего молока в неделю. Вот такой объём интересен вам?

Полянский: – Не готов сейчас сказать конкретно по козьему молоку. Но на торгово-закупочной сессии завтра сможет ответить наш категорийный менеджер. Там много критериев – от цены, качества, надёжности поставок до логистики, сроков годности и прочего.

Тузенко: – Алексей Иванович, вряд ли ваша торговая сеть может закупать козье молоко в Краснодарском крае. Там больших козоводческих хозяйств нет. Есть один фермер, я его хорошо знаю, но у него в пределах 100 дойных коз.

Полянский: – Дайте мне пять минут, я выясню конкретно по козьему молоку (*уходит*).

Модератор: – Присутствующий в зале фермер-козовод Юрий Панченко не даст соврать: торговые сети всё-таки не панацея для фермера. Стоит действительно начинать с магазинов у дома, с ярмарок. Это первый этап узнавания продукции.

Владимир Кулаков, глава КФХ (Пролетарский р-н, Ростовская область): – Наше хозяйство образовалось давно на основе ЛПХ. Дошли до замкнутого цикла: содержание, выращивание и убой водоплавающей птицы. В прошлом году согласно регламенту Таможенного союза в убойном цехе нам запретили бить птицу. До этого пять лет мы были активными участниками всех ярмарок выходного дня. Нашу продукцию знали. В 2012 году за одну субботу, например, на трёх ярмарках мы реализовали 870 тушек утки. Сегодня такой возможности не имеем. Моё мнение: можно было бы потерпеть с введением техрегламента с учётом продовольственной ситуации в нашей стране.
Мы сейчас участвуем в работе сельхозкооператива. Но что получается? Мы вырастили птицу, доставляем на площадку убоя. Расстояние 230 км. Издержки до убоя составили 24 рубля на одну голову. Издержки на убой – 75 рублей на голову. Затем издержки на возврат продукции. Всего получается около 130 рублей. Как при нынешних издержках участвовать в этих ярмарках? Выход вижу один: закрыть ИП и работать в режиме ЛПХ. В подсобном хозяйстве можно даже в предбаннике забивать птицу и затем продавать, не тратясь на такой большой круг. Ограничений по количеству поголовья уток в ЛПХ нет. Есть, конечно, и другой вариант: вообще не выращивать птицу.
На нашей площадке сегодня 12 тысяч голов не реализованной утки. Ждём покупателя, который согласится забрать её живьём. Ульяновск, Нальчик готовы приобретать по цене 200-220 рублей. А раньше мы продавали тушку по 270-300 рублей и был коммерческий интерес.

Владимир Жилин, главный ветеринарный врач Ростовской области: – С введением таможенного регламента ничего практически не изменилось. Ветеринарные требования для убойных пунктов остались те же. А вот штрафы за нарушения сегодня крупнее. Поэтому многие игроки ушли из этого сегмента. Все и раньше знали, что должны быть чистая и грязная зоны, утилизация, горячая вода, дезинфекция. Но штрафы до вступления в силу таможенного регламента были минимальными. И требования выполнять не спешили.
Желающим открыть убойный пункт хочу напомнить, что сегодня есть новые ветеринарно-санитарные правила, которые, по-моему, так и называются – для малых убойных пунктов. Они мягче, но тоже требуют поддержания санитарии. Поэтому кто заинтересован, мы готовы выехать, расписать, что надо делать. Как раз сегодня в Родионово-Несветайском районе открывается большой убойный пункт, который вырос до уровня мясокомбината. Там можно будет забивать и КРС, и свиней. Мощность – до 150 голов КРС в сутки.

Вино делаем, но не продаём

Кулаков: – Мы сегодня рассматривали модульный убойный цех. Без оборудования он стоит 1,5 млн. А возможности КФХ ограничены. У меня вопрос: смогу ли осенью выехать со своей птицей на ярмарки выходного дня?

Жилин: – Я думаю, что с птицей вы сможете выходить на ярмарку. Больших ограничений не будет. Но в целом мы должны двигаться к выполнению требований. А они запрещают подворный забой.

Кулаков: – Если я поменяю статус и стану ЛПХ, штрафы ко мне применять будет нельзя. Но безопасность моей продукции ведь не изменится. Вот в чём парадокс.

Жилин: – Мы ждём поправки в закон. Они ужесточат требования и к ЛПХ.

Владимир Кулаков хочет вернуться в ЛПХ

Карта фермерских продуктов Ростовской области на портале www.agrobook.ru вызвала живой интерес

Николай Молчанов, глава КФХ (Мартыновский р-н, Ростовская область): – Фанаты авторского виноделия стали сажать лозу на свой страх и риск три-четыре года назад. Но торговать вином было нельзя. Сейчас дело сдвинулось с мёртвой точки. В декабре прошлого года ГД РФ внесла изменения в ФЗ 171, который регулирует производство и потребление алкоголя. Пока, к сожалению, нет подзаконных актов, которые бы развязали руки фермерам-виноделам. Словом, как пользоваться изменениями в законе, никто не знает. Производить виноград мы на данный момент можем, делать вино можем. А продавать по-прежнему не имеем права.

Нам обещают либо к концу нынешнего года, либо к началу следующего разрешить продажу вина. Соответственно, это будет после лицензирования.

Моё хозяйство зарегистрировано в марте нынешнего года. На данный момент у меня 3,5 га виноградников. Это немало. Если считать по трудозатратам, то 1 га виноградников – это 40 га пшеницы. Весь труд ручной. Все заводы, что выпускали технику для виноградарства и виноделия в СССР, остались за пределами России – в Молдавии, на Украине. Либо делаем её сами, привлекаем умельцев. Либо покупаем за бешеные деньги на выставках.

Владимир Жилин о подворном забое

Тем не менее развиваемся. Через три года я планирую расширить плантацию своих виноградников до 10-12 га. Внесённые изменения в закон позволят мне как фермеру делать до 50 тонн вина. Это ограничение считаю оправданным. Если взять сегодня вино в любом крупном магазине и сделать чёткую экспертизу, окажется, что половина продукции на полке – это не вино. В лучшем случае это винные напитки.

В авторское вино, которое мы производим, вложена душа винодела. Начиная от производства винограда и заканчивая производством вина. Из одного и того же винограда в одних и тех же условиях два винодела сделают два разных вина. Вино – это живой продукт. Оно реагирует даже на энергетику человека. Это как в домашнем хозяйстве: пять разных хозяек из одних и тех же продуктов приготовят совершенно разный борщ.

Проблемы переработчиков во многом схожие, подумал я, слушая предыдущих выступающих. Для развития виноградарства нужны длинные деньги. Если я посадил сегодня виноградник, то первую продукцию получу только на четвёртый год. А вино, соответственно, только на пятый год. Эти пять лет я должен за счёт чего-то жить. Открыв в марте предприятие, я сразу же получил бумажечку из Пенсионного фонда: заплатите налог. А с чего, если только посадил виноград? Их это не интересует.

Реплика: – Не надо было регистрировать.

Напиток со стрессом

Молчанов: – В минсельхозе Ростовской области нет даже отдела, который бы занимался даже не виноградниками, а вообще многолетними насаждениями – плодоводством и виноградарством. Если там появится инициативный человек, то будет и результат. В минсельхозе Краснодарского края есть эти отделы, и там развитие совершенно другое.

У нашей области хороший потенциал. Донские вина отличаются от всех остальных в мире. Сами французы говорят: чем больше стресса испытывает виноградный куст, тем лучше получается вино. Поскольку во Франции очень благоприятные условия для виноградного куста, они искусственно создают для него стрессовые условия. И таким образом получают хорошее вино. В Ростовской области не надо изобретать стрессовые ситуации. Они возникают сами собой.

Есть и другие плюсы у донского винограда. Чтобы вырастить виноград, на Тамани и на юге Европы используют 10 обработок ядохимикатами в сезон. А в Ростовской области в этом году обработали всего лишь три раза. Причём мы обрабатываем только фунгицидами. Зимой у нас бывает до минус 30 градусов. Поэтому практически только болезни на наших виноградниках. Вредители от сильных морозов просто погибают. Порога вредоносности не превышают. Класс опасности фунгицидов намного меньше, чем инсектицидов. Франция обрабатывает высоким классом опасности до шести раз плюс фунгицидами до 12 раз.

У нас на Дону есть уникальные сорта. В Ростовской области насчитывается больше 30 автохтонных сортов, которые не имеют аналогов в мире. Они наши, исконно донские. И уникальные. В Краснодарском крае с его обилием виноградников таких сортов нет.

Ещё особенность: наш виноград, как это ни странно, начинает созревать раньше, чем в Краснодарском крае. Потому что у нас резко континентальный климат. Перепады между ночными и дневными температурами у нас намного больше, чем на Кубани. Там всё это сглажено. У нас, кроме того, больше сахаронакопления, чем в Краснодарском крае.

У нас есть такие уникальные места, как Цимла. Там уникальные сорта Цимлянский чёрный, Красностоп золотовский. Там уникальные почвы для этих сортов, из которых получается уникальное вино. Когда эти сорта посадили в Краснодарском крае, то получили выше урожайность. Но качество вина ухудшилось.

Это только часть особенностей нашего донского региона.

Модератор: – Какие возможности для развития сельского, аграрного туризма открывает авторское виноделие?

Молчанов: – Тут тоже Кубань впереди нас. Прежде всего потому, что там ближе курорт. Туда едет намного больше людей. Но у уникального донского региона тоже есть поклонники. Люди, попробовавшие наши донские вина, чувствуют разницу между кубанскими, ставропольскими и донскими напитками. У меня были случаи, когда люди едут на отдых в Краснодарский край и делают крюк с трассы М-4 в 130 км, чтобы завернуть в моё хозяйство.

Сейчас стал появляться покупатель, который начал разбираться в винах и которому не нужно массовое вино. Авторское вино имеет много особенностей. Возьмём сорт Красностоп золотовский. Из него можно приготовить совершенно разные вина. Зная, какое из него готовить вино, я уже на стадии выращивания винограда выполняю разные приёмы. В больших хозяйствах, таких как «Цимлянские вина», «Янтарное», «Фанагория», не могут себе этого позволить – не хватит ни времени, ни сил. Мы можем себе это позволить, чем и привлекательны. Авторские виноделы уже начали занимать определённую нишу. Она небольшая пока, но за этим будущее виноделия России.

От чего голова болит

Модератор: – Чем вы подкрепляете уникальность своего вина? Почему ценитель должен купить в магазине именно его? Как собираетесь его брендировать? Какой рынок сбыта у вас будет? Ведь 50 тонн – это не так много.

Молчанов: – Мы предлагаем отведать свою продукцию на ярмарках. Если крупное хозяйство просто торгует на ярмарке своим вином, то мы даём продегустировать. Понравилось – покупайте. Народная слава много значит. Навязчивая реклама продуктов на телевидении, по моему мнению, имеет обратный эффект – раздражает покупателей и заставляет настороженно относиться к товару.

Что касается будущих продаж, то в крупные сети мы, конечно, попасть не сможем. У нас вина живые. Сейчас 80% вина большие заводы страны разливают горячим способом. То есть делают пастеризацию, практически всё в вине убивают, добавляют консервантов и ставят на полку. Им деваться некуда, потому что если их вина на полке выпадут в осадок, то будет возврат.

Я не хочу использовать горячий розлив. Поэтому наше живое вино может продаваться только в маленьких магазинах. Оно должно храниться в специальных условиях. Срок нахождения такого вина на полке магазина намного меньше.

Сергей Чухляев (Миллеровский р-н, Ростовская область): – Я в каком-то смысле коллега спикера Молчанова. Но делаю вино только для собственного потребления, для своей семьи. И виноградник мой не в гектарах, а в кустах измеряется.

У нас есть свои сорта, которые удачно переносят суровые зимы севера Ростовской области. У меня вопрос: можно ли приготовлять вино в промышленных районах без использования диоксида серы и других консервантов и химических препаратов?

Реплика: – У вас, наверное, большая семья *(смех в зале)*?

Чухляев: – Нет. Друзей много. Я соглашусь, что вино у всех получается совершенно разное из одного и того же сырья. Тема очень интересная. Среди моих друзей в Ростове большое количество любителей вина. Мы тестируем практически все вина, которые в Ростове продаются. У нас есть хорошие производители авторского вина. Спрос на него, уверен, будет.

Молчанов: – Что касается консервантов, то полностью отказаться от них, наверное, невозможно. Можно применять по самому минимуму в процессе виноделия. Но нужно обрабатывать тару, иначе вино сразу будет больное.

Сейчас есть такое направление: делают под азот. То есть не добавляют диоксид серы, а используют азот – совершенно нейтральный газ. Один из главный показателей, почему после вина наутро болит голова, это как раз от диоксида серы. Конечно, болит и от перебора. Диоксид серы сильно сужает сосуды и вызывает головную боль.

Без диоксида серы пытаются делать вино, но оно очень нестойкое, с ним много возни. Оно быстро портится.

50 тонн вина – это немало. Это шато. Я провёл полгода в виноградарском хозяйстве Германии. Виноградари там объединяются в товарищества. Строят совместно небольшие винцеха, покупают технику. Виноградоуборочный комбайн стоит довольно дорого. Каждый фермер его не купит, да и не нужен этот комбайн каждому. Покупают его на товарищество и потом используют по очереди. Так же и у нас: иметь весь набор техники на 10 га бессмысленно, она будет простаивать. Поэтому надо объединяться трём-четырём фермерам. В законе сейчас предусмотрена возможность аренды техники виноградарским хозяйством.

Вкусная дегустация

Волшебные снадобья из заповедного леса

Сергей Костюков, пчеловод (Азовский р-н, Ростовская область): – Я принёс с собой волшебные продукты пчеловодства: забрус, пергу, центробежный и сотовый мёд, настойку восковой моли, настойку подмора пчёл, прополис, натуральные восковые пластины. Это лишь маленькая часть продуктов пчеловодства. Занимаюсь пчеловодством 20 лет. Пасека состоит из 56 семей. Они размещены в павильоне, который я делал собственноручно в течение трёх лет.

Стоит этот павильон в 50 км от Азова в лесу рядом с хутором Марков. Это заповедная территория. Лес запрещено опылять. Это позволяет получать экологически чистые пчелопродукты. Свою продукцию продаю только постоянным клиентам, которые появились у меня за прошедшие десятилетия. Магазины не берут пчелопродукты. Да и не тянет меня туда. Там как блохи на меня набросятся контролёры, и не захочу ничего.

Модератор: – Пчеловодство для вас хобби или бизнес?

Костюков: – Желание приобрести пасеку возникло у меня после знакомства с книгой «Пчелиная аптека». Я многое узнал о целебных свойствах пчелопродуктов. И теперь сам стал производить эти лекарства. У меня есть идея предложить свои пчелопродукты детскому саду или школе.

Полянский *(вернувшись в зал)*: – Как выяснилось, козьего молока сейчас нет в «Пятёрочках». Мы готовы его взять на полки крупных «Пятёрочек», у которых полочное пространство побольше. И одна тонна молока – вполне приемлемый объём. Ждём от вас предложения завтра на торгово-закупочной сессии.

По завершении встречи участники с удовольствием продегустировали авторское вино «Винодельни Молчанова», виноград с фермерской плантации, а также разнообразные продукты пчеловодства пасечника Костюкова.

Фото Владимира Карпова

Вопросы спикерам

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

«Винодельческому кластеру быть!» – решили участники встречи

Старым казачьим способом

В Ростовской области создаётся винодельческий кластер «Долина Дона»

Виноделы, банкиры, представители науки и образования договорились о создании первого в России винодельческого областного отраслевого кластера «Долина Дона». Свои подписи под соответствующим совместным документом поставили пять генеральных директоров винодельческих предприятий и производств, председатель Союза виноградарей и виноделов Дона, проректор Донского государственного технического университета, директор Всероссийского научно-исследовательского института виноградарства и виноделия имени Я.И. Потапенко, заместитель управляющего филиала банка ВТБ (ПАО) в городе Ростове-на-Дону. Инициаторы заручились поддержкой регионального правительства.

С географическим наименованием

– В целом развитие виноградарской и винодельческой отрасли характерно для всей Российской Федерации. С момента принятия концепции по снижению масштабов злоупотребления алкогольной продукцией приоритетным направлением стало развитие культуры пития и популяризации виноделия, – рассказывает Ирина Теларова, директор департамента потребительского рынка Ростовской области. – Перед нами стоит задача развития каждой из составляющих отрасли: начиная с кадрового потенциала, заканчивая сферой торговли и взаимодействием с конечным потребителем. Подобный конгломерат требует комплексного подхода. Именно для этого создаётся кластер.

Ирина Теларова подчеркнула, что виноделие является высокорентабельной отраслью экономики, которая обеспечивает высокую доходность для инвесторов, имеет большой потребительский спрос, обеспечивает денежные поступления в бюджеты всех уровней и создаёт реальные рабочие места. Наличие автохтонных и аборигенных сортов винограда позволяет донским виноделам производить вина с защищённым географическим наименованием. А это сегодня самое перспективное направление в виноделии.

Кадры, торговая сеть и туризм

Подписанию документа предшествовала тщательная подготовка. Сегодня виноделы и координирующие ведомства выделяют три основных проекта. При поддержке правительства области на базе Донского государственного технического университета создана кафедра «Техника и технология виноградарства и виноделия». Уже с нынешнего года здесь осуществляется приём на направление подготовки «Продукты питания из растительного сырья» по профилю «Технология бродильных производств и виноделие». Вторым проектом, который реализуется инициативной группой виноделов, стало развитие эногастрономического туризма в Ростовской области. За год тур «Винодельни Дона» посетило более полутысячи человек. Сейчас совместно с министерством транспорта области решается вопрос обновления подъездных путей к туристическим точкам маршрутов. Третий проект – создание единой торговой сети «Вина долины Дона» под брендом «Сделано на Дону».

– Миссией винодельческого кластера является продвижение донской винодельческой продукции на мировой и внутренний рынки. Сегодня доля донских виноделов в федеральном объёме продаж вин составляет лишь 3%, – комментирует ситуацию в отрасли Игорь Губин, председатель Союза виноградарей и виноделов Дона. – Однако долгосрочные и масштабные цели требуют решения массы более приземлённых и насущных задач. Так, в рамках кластера на территории Ростовской области мы планируем освоить производство виноградарской и винодельческой техники, которая пока, увы, попадает к нам из-за рубежа. Следующий проект – создание маточников и питомников, которые станут базой для разведения уникальных донских сортов. Технологическая и продовольственная независимость – фундамент для строительства будущего российского виноделия.

Предполагается, что новый этап виноделия и виноградарства ознаменует и развитие других отраслей экономики: машиностроения и производства оборудования, сферы образования и туризма, наукоёмких и импортозамещающих предприятий. Таким образом, по мнению участников кластера, отрасль сможет занять одно из ведущих мест в разрабатываемой сегодня стратегии развития Ростовской области до 2030 года.

На любой вкус и кошелёк

Добавим, что созданный в нынешнем году Союз виноградарей и виноделов Дона сейчас стремится использовать различные площадки для продвижения местных виноградных напитков. Например, содержательным и оригинальным был семинар-презентация донских вин от ведущих производителей области на прошедшей в сентябре выставке «Ростов гостеприимный». Участникам предложили совершить экскурс в прошлое донского виноделия, они узнали о традициях приготовления лёгких шипучих и крепких виноградных напитков старым казачьим способом. А затем желающие смогли продегустировать натуральные вина как давних производителей (Ростовский комбинат шампанских вин, «Цимлянские вина»), так и новых участников рынка («Вилла Звезда»). Напитки были разных сроков выдержки, разных способов приготовления (в том числе в дубовых бочках), из разных виноматериалов и, соответственно, разной ценовой категории — от 200 до 800 рублей за бутылку.

Кстати, среди представленных на пробу экземпляров оказалось игристое красное сладкое географического наименования с оригинальным названием: «Цимлянское, приготовленное старым казачьим способом».

Владимир ПОНОМАРЁВ

Отечественной индейке – лето круглый год

«Индейка переехала в гостиницу получше», – шутит о своих подопечных Николай Черкезов. Фермер перешёл на круглогодичное разведение этой птицы – в комплексе на три тысячи голов.

Раньше индейку глава КФХ Николай Черкезов выращивал сезонно: брал тысячу суточных индюшат в марте, а к новогодним праздникам сбывал всё поголовье. Но потребительский рынок потребовал, чтобы вкусное диетическое мясо было на прилавках и зимой, и летом. Николай Владимирович понял, что игнорировать запрос нельзя, с готовностью взялся за расширение производства и начал строить современный круглогодичный комплекс. «Насиженные места» в бывшем индюшатнике отдали курам, а основное производство перенесли в новое здание.

Здесь есть всё, чтобы птица не замечала смены времён года за стенами корпуса: особый режим тепла, света и влажности. Супертяжёлый крос БИГ-6, на котором специализируется КФХ Черкезова, прихотливое создание – фермер говорит, вырастить такую индейку без люксометра не получится. Но капризная птица себя оправдывает рентабельностью: при экономичном расходе кормов за шесть-семь месяцев можно вырастить тушку индюка весом 18-20 килограммов, индейки – 12-14 килограммов.

– В этом комплексе мы планируем производить 6,5-7 тонн мяса ежемесячно, – объясняет Николай Владимирович. – А в следующем году запустим ещё один корпус и возьмём ещё три тысячи суточного молодняка, чтобы вырастить их к Новому году.

Николай Черкезов не сомневается: сбыть продукцию удастся. Рынок страны обеспечен индейкой только наполовину, а спрос растёт. Кроме того, в ноябре в хозяйстве заработает свой разделочный цех, откуда упакованный товар будет поступать и на прилавки собственных торговых точек, и в ритейл.

– В первую очередь – в супермаркеты «Фреш». Это наш эксклюзивный партнёр, – говорит Николай Владимирович, вспоминая, как два года назад именно эта торговая сеть гарантировала фермеру регулярный приём мяса. – Мы не забываем тех, кто помогал нам расти.

Предел развития, говорит Николай Владимирович, есть у любого производства, но КФХ Черкезова до этого предела ещё далеко. В планах — увеличить объёмы в десять раз.

– Три тысячи голов единовременно – это мало. Тридцать тысяч – уже нормально. На это нам потребуется пару лет, – говорит фермер. – Давления конкурентов я пока не испытываю. А когда отечественный рынок индейки заполнится, в чём нет сомнений, будем ориентироваться на экспорт.

ООО «Торговая компания «Целина»
производит и реализует
Охлажденное мясо:
ИНДЮКИ
БИГ 6

Для тех, кто выбирает лучшее

347760, РО, Целинский р-н,
п. Целина, ул. Степная, 1/1,
тел.: 8-928-600-64-56

Экологически чистый продукт, идеально подходит для диетического питания.

реклама

Дорога к русскому полю

Поставщики машин торят путь в село

В заключительном месяце лета, вопреки предсказаниям ряда специалистов, всплеска продаж автомобилей не наблюдалось. Наоборот, они предсказуемо снизились на 19,4%. Многие производители повысили цены вслед за слабеющей национальной валютой. Стало меньше выгодных предложений. Лизинговые компании в сентябре заявили о досрочном прекращении программы льготного лизинга, т. к. все деньги, направленные правительством на эти цели, уже «съели».

Скидка – по паспорту с деревенской пропиской

Остаётся производителям и автосалонам надеяться на сельских жителей, которые начнут тратить честно заработанное от продажи урожая на новые «лимузины». Ведь на фоне царящей в стране стагнации именно сельское хозяйство сейчас демонстрирует положительную динамику.

Отличную, как мне кажется, программу с сентября предлагает фирма «ГАЗ»: акция «Русское поле» – скидка 100 000 рублей на весь модельный ряд. Как сообщает официальный сайт фирмы, акция распространяется на автомобили марки «ГАЗ», а также спецавтотехнику на их базе, 2014 и 2015 годов выпуска, приобретаемые у официальных дилеров «ГАЗ» РФ. Важно, что участником программы могут быть как физические лица, имеющие регистрацию места жительства в населённом пункте, не являющемся городом, подтверждённую второй страницей паспорта РФ, так и юридические лица, а также ИП с одним или несколькими из указанных ниже кодов ОКВЭД (Общероссийский классификатор видов экономической деятельности):

– 01 (Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях),

– 02 (Лесоводство и лесозаготовки),

– 03 (Рыболовство и рыбоводство),

включая все подклассы, группы и подгруппы, входящие в перечисленные коды, подтверждённые выпиской из ЕГРЮЛ с отметкой налоговой инспекции либо информационным письмом с кодами ОКВЭД, выданным Федеральной службой государственной статистики.

Акция продлится до 31.12.15 года. Получается, что бортовой «Соболь Бизнес» обойдётся покупателю минимум в 557 000 рублей, бортовая «Газель Бизнес» – в 665 000 рублей, «Газель Next» с бензиновым мотором потянет на 755 000 рублей.

Не забыл горьковский завод и про остальных жителей нашей Родины. По фирменной программе утилизации и Trade-in, которая продлится до конца октября 2015 года, покупатель получает следующие скидки:

- для автомобилей «Соболь» и «Газель Бизнес» 4х2 (кроме бортовых и спецавтотехники на их базе): 90 000 рублей,
- для автомобилей «Соболь» и «Газель Бизнес» 4х4 (в том числе бортовые и спецавтотехника на их базе): 90 000 рублей,
- для автомобилей «Газель Next» с бензиновым мотором: 90 000 рублей, с дизельным: 130 000 рублей,
- для автобусов «Газель Next Citiline»: 150 000 рублей,
- для автомобилей «Газон Next»: 150 000 рублей.

Важно, что сдаваемый на утилизацию подержанный автомобиль может быть любой марки, но комплектный и находящийся в исправном техническом состоянии.

Kia с приветственной подсветкой

Тольяттинский «АвтоВАЗ» 25 сентября запустил производство в Ижевске, как многие считают, будущего бестселлера – «Lada Vesta». Цены обещают объявить перед стартом продаж, в ноябре.

Бренд Kia, который по итогам августа увеличил продажи на 3%, анонсировал цены обновлённого Kia Cee'd, продажи которого начинаются в октябре 2015 года. За самую простую новинку просят 739 900 рублей. Особенностью модели является электромеханический стояночный тормоз: вместо того чтобы тянуть рычаг, вы просто нажимаете кнопку. Также в автомобиле есть приветственная подсветка: при разблокировке дверей автоключом загораются огни под боковыми зеркалами, чтобы осветить путь к машине. С середины сентября доступен обновлённый премиальный седан Kia Quoris по цене от 2 339 900 рублей. Обновления коснулись внешнего дизайна, интерьера, автомобиль получил более широкий набор систем комфорта и безопасности, а главное – в одной из версий седана появился новый двигатель V8 объёмом 5,0 литра, мощностью 424 л. с.

С сентября Toyota предлагает Land Cruiser Prado с новым турбодизельным двигателем 2,8 литра. Чешская Skoda предлагает до 31.10.15 специальные условия по кредитам: от 6,9% на модели Rapid, Octavia, Yeti. Ещё заманчивые ставки у Mazda: 5,9% и страховка КАСКО 4,44% от стоимости автомобиля.

Китайские бренды в большом минусе

Терпящие крах китайские Chery (-70% с начала года и 59% в августе) всё же решились снизить цену на популярные автомобили в России. На мой взгляд, это можно было сделать уже во втором квартале, но лучше поздно, чем никогда. До 31.10.15 кроссовер Tiggo 5 предлагают по цене от 705 000 рублей (с учётом скидки в 45 000 рублей) до 917 346 рублей за максимальную версию (с учётом скидки в 58 554 рубля); седан «Bonus 3» стал дешевле на 29 154 и 32 694 рублей в зависимости от комплектации; кроссовер Tiggo FL позволит сэкономить от 39 354 до 46 194 рублей; модель Indis стала дешевле на 25 140 рублей за базовую версию и на 28 494 рублей за «максималку».

Некоторые китайские бренды уже находятся на грани вымирания. Так, популярный до кризиса Great Wall с начала года потерял 74% продаж. Бренд растерял дилеров: купить «великую стену» в Ростове-на-Дону и в Ставрополе официально уже нельзя. За китайскими внедорожниками южанам придётся ехать в Краснодар. Да и кубанский дилер не в силах удовлетворить спрос покупателей: популярной модели Hover H3 в наличии нет, и будет ли в дальнейшем, неизвестно. Вот одна из причин, почему бренд «Уаз» показывает рост: в августе 2014 года продажи Great Wall составляли 1 298 штук (34% от продаж «Уаза» в августе 2014 года), а в августе 2015-го – лишь 168 штук.

Осень обещает быть тяжёлой для автобизнеса: заканчиваются деньги господдержки, растут валюта и цены на автомобили, уменьшаются доходы населения. Будем надеяться на новые виды поддержки. Говорят, что обсуждается возможность ввести возврат 13% при покупке нового автомобиля…

Василий ГАВРИЛЕЦ,
специально для «Делового крестьянина»

P.S. Статистические данные – по информации Ассоциации европейского бизнеса.

ГРУППА КОМПАНИЙ «КУБАНЬСЕЛЬМАШ»

ООО "Кубаньсельмаш" разрабатывает, производит и реализует принципиально новую уникальную технику для энерго- и почвосберегающих технологий, безотвальной обработки почвы. В состав комплекса входит: борона дисковая модернизированная серии БДМ, плуг чизельный для безотвальной обработки почвы ПЧ, плуг чизельный глубокорыхлитель ПЧГ, культиваторы для сплошной обработки почвы КСО, укомплектованные шлейф-катками.

Целесообразность применения комплекса подтверждается опытом эксплуатации во многих регионах России.

ПОЧВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ РЕСУРСО- И ПОЧВОСБЕРЕГАЮЩЕЙ ТЕХНОЛОГИИ

Бороны дисковые модернизированные серии БДМ (прицепные и навесные)

БДМ-2х4, БДМ-2,5х4, БДМ-3х4, БДМ-4х4, БДМ-5х4, БДМ-6х4, БДМ-8х4 (ПС), БДМ-2,5х2П, БДМ-3,2х2П, БДМ-4х2П, БДМ-5х2(ПС), БДМ-6х2.

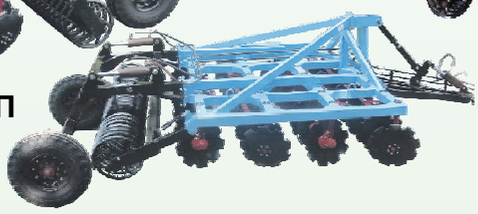
Работают при влажности почвы до 40%.

БДМ 3,2х2П

БДМ 6х4 (ПС)

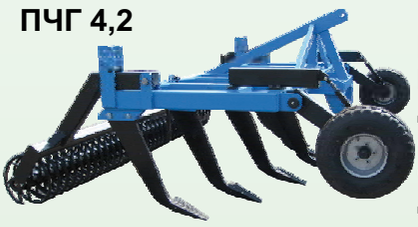
БДМ 6х2 (ПС)

БДМ 3х4П



Плуги чизельные глубокорыхлители для безотвальной обработки почвы

ПЧГ 4,2



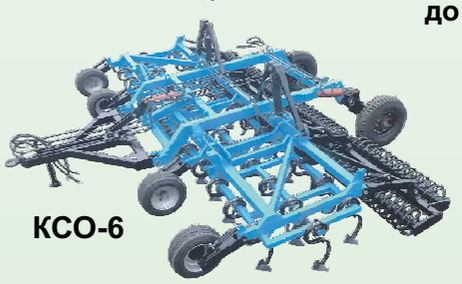
ПЧГ-3, ПЧГ-4,2, ПЧГ-5,4.
Глубина обработки почвы до 35 см, комплектуются сменным дополнительным оборудованием для обработки почвы до 45-55 см.

Плуги чизельные для безотвальной обработки почвы:

ПЧ-2,7

ПЧ-2,1, ПЧ-2,7, ПЧ-3,3, ПЧ-4,5

Глубина обработки почвы до 35-40 см

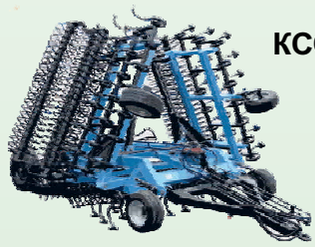


КСО-6

Культиваторы для сплошной обработки почвы:

КСО-6, КСО-8, КСО-10

КСО-8



Ремонт дисковых борон серии БДМ, реализация запасных частей и комплектующих деталей.

352106, Краснодарский кр., Тихорецкий р-н, ст. Новорождественская, ул. Радужная, 1, тел./факс: (86196) 4-66-63, тел.: 4-66-62, 4-66-64.

353020, Краснодарский кр., ст. Новопокровская, ул. Линейная, 15 тел./факс: (86149) 7-24-55, моб.: 8(918) 349-60-70.

e-mail: kubselmash@mail.ru www.kubselmash.ru

И профилактика эндометритов у коров, и дополнительное молоко…

Клинические испытания комплексной схемы профилактики острых послеродовых эндометритов у коров с применением добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» и бактериального препарата «Гипролам» проводили в ООО Филиал Смоленский «Предгорье Кавказа» Северского района Краснодарского края.

Нами было отобрано три группы коров голштинской породы, которые содержались в условиях молочно-товарной фермы на общехозяйственном рационе. Животным первой (опытной) группы (30 коров) на протяжении 60 дней перед отёлом скармливали кормовую добавку «Бацелл-М» в количестве 60 г на 1 гол./день. После отёла этим животным применяли бактериальный препарат «Гипролам», который вводили внутриматочно в дозе 100 мл с помощью шприца Жанэ с интервалом 24 часа. Первое введение производилось в первые часы после отела, второе – через 24 часа после первого введения. Курс использования препарата составлял 2 введения (2 дозы). Во второй группе (опытная-2) (30 коров) добавку кормовую пробиотическую «Бацелл-М» не использовали. Этим животным сразу после отёла применяли бактериальный препарат «Гипролам», который вводили по вышеуказанной схеме. В третьей (контрольной) группе применяли принятую в хозяйстве схему профилактики, которая включает введение йодопеновых палочек в шейку матки и применение тканевого препарата ПДЭ. Все эти препараты применялись согласно наставлению. В течение всего послеродового периода за животными вели наблюдение, при этом отмечали наличие экссудата из половой щели, его консистенцию, цвет и запах. При обнаружении у коров ихорозных выделений из родополового аппарата применяли общепринятое лечение с применением антибиотикосодержащих препаратов. Также на 5-й, 10-й, 15-й и 20-й дни послеродового периода проводили ректальные исследования для определения величины матки, место её нахождения и сократимости.

В результате проведённых исследований нами были получены следующие данные *(таблица 1)*.

При использовании комплексной схемы (опытная группа 1) удалось предотвратить задержание последа у 93,3% коров, а заболеваемость острым послеродовым эндометритом – у 80% коров.

Во второй опытной группе задержание последа отмечалось у четырёх коров. Таким образом, профилактический эффект при применении «Гипролама» составил 86,7%, а предотвратить заболеваемость эндометритом удалось у 83,3% коров.

В контрольной группе, где применялась общехозяйственная схема профилактики, профилактический эффект при задержании последа составил 73,4%, а заболеваемость коров эндометритом сокращается только на 43,4%.

Таким образом, проведённые исследования доказывают, что применение добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» совместно с бактериальным пре-

Таблица 1.
Результаты комплексной схемы профилактики острых послеродовых эндометритов у коров с применением кормовой пробиотической добавки «Бацелл-М» и бактериального препарата «Гипролам»

Группы коров	Отмечали задержание последа		Заболело острым послеродовым эндометритом	
	Коров	%	Коров	%
Опытная-1 (n=30)	2	6,7	6	20
Опытная-2 (n=30)	4	13,3	5	16,6
Контрольная (n=30)	8	26,6	17	56,6

Таблица 2.

Группы коров	Профилактическая эффективность при задержании последа		Профилактическая эффективность острого послеродового эндометрита		Время от отела до оплодотворения (в днях)	Сокращение сервис-периода, дней
	Коров	%	Коров	%		
Опытная-1	28	93,3	24	80	82,7	22,6
Опытная-2	26	86,7	25	83,3	86,4	18,9
Контрольная	22	73,4	13	43,4	105,3	0

Таблица 3.
Экономическая эффективность биопрепарата «Гипролам» и добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» при профилактики эндометритов у коров

Группа	Стоимость препаратов, использованных для профилактики эндометрита, руб.	Стоимость препаратов, использованных при лечении заболеваний эндометритов у коров, руб.	Стоимость дополнительного молока, полученного в опытной группе-1 за первый месяц лактации за счет повышенной на 1,5л/гол продуктивности, руб.	Стоимость дополнительной продукции, производимой в дни сокращения сервис-периода относительно контроля*, руб.	Эффективность профилактики эндометрита в опытных группах по сравнению с контролем, руб.
Опытная-1 («Бацелл-М» + «Гипролам») 30 голов	«Бацелл-М» 30 гол. Х 60 дней х 0,06 кг х 59 руб./кг = 6 372 руб. «Гипролам» 30 гол. Х 2 дозы х 195 руб./доза = 11 700 руб. *Итого 18 072 руб.*	6 гол. Х 424 руб. = 2 544 руб.	30 гол. Х 30 дней х 1,5 л/гол. Х 15 руб./л = 20 250 руб.	30 гол. Х 22,6 дней х 5,53 кг х 15 руб./кг = 56 240,1 руб. 30 гол. Х 22,6 дней х 0,76 кг х 60 руб./кг = 30 916,8 руб. *Итого 87 156,9 руб.*	87 156,9 + 20 250 - 2 544 - 18 072 = 86 790,9 руб. На 1 голову 86 790,9 руб. : 30 гол. = 2 893,03 руб.
Опытная-2 («Гипролам») 30 голов	«Гипролам» 30 гол. Х 2 дозы х 195 руб./доза = 11 700 руб. *Итого 11 700 руб.*	5 гол. Х 424 руб. = 2 120 руб.	-	30 гол. Х 18,9 дней х 5,53 кг х 15 руб./кг = 47 032,65 руб. 30 гол. Х 18,9 дней х 0,76 кг х 60 руб./кг = 25 855,2 руб. *Итого 72 887,85 руб.*	72 887,85 - 2 120 - 11 700 = 59 067,85 руб. На 1 голову 59 067,85 руб. : 30 гол. = 1 968,93 руб.
Контрольная 30 голов	Профилактические препараты по схеме хозяйства 30 гол. Х 308,76 руб. = 9 262,8 руб. *Итого 9 262,8 руб.*	17 гол. Х 424 руб. = 7 208 руб.	-	-	0 - 7 208 - 9 262,8 = -16 470,8 руб. На 1 голову -16 470,8 руб. : 30 гол. = -549,03 руб.

* Стоимость дополнительной продукции, производимой в дни сокращения относительно контроля сервис-периода рассчитан по методике Куликовой Н.И. – доктора с/х наук, профессора КубГАУ, с учетом уровня удоя коров в хозяйстве (за 2012 год – 6 740 кг на 1 фуражную корову), закупочной цены молока (в среднем 15руб./кг), среднесуточного прироста телят в возрасте до 12 месяцев (в хозяйстве – 0,76 кг/сут.), закупочной цены на прирост телят (60 руб./кг). У коров, продуктивностью 6 740 кг/год, за каждый день удлинения сервис-периода считается недополученным 5,53 кг молока.

паратом «Гипролам» даёт хороший профилактический эффект относительно таких заболеваний, как задержание последа и острого послеродового эндометрита 93,3% и 80,0% соответственно.

Проводя сравнение двух опытных групп *(таблица 2)*, мы видим, что эффективность схем профилактики находится практически на одном уровне 93,3% и 86,7% относительно задержания последа; 80,0% и 83,3% относительно послеродового эндометрита. Однако следует отметить, что у коров первой опытной группы в течение 1-го месяца после отёла (учёт далее не вёлся) увеличилась молочная продуктивность в среднем на 1,5 литра в день, чего не происходило у коров, находившихся во второй опытной и контрольной группах. Таким образом, использование добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» у коров в сухостойном периоде в сочетании с бактериальным препаратом «Гипролам» в послеродовом периоде не только профилактирует заболеваемость животных острым послеродовым эндометритом, но и повышает удой.

Выводы:

1. Применение добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» у коров в сухостойном периоде в сочетании с бактериальным препаратом «Гипролам» в послеродовом периоде профилактирует задержание последа у коров в 93,3% случаев, что на 19,9% выше, чем при использовании общехозяйственной схемы профилактики.

2. Использование тестируемой схемы профилактики позволяет снизить заболеваемость коров острым послеродовым эндометритом на 36,6% относительно схем, используемых в хозяйстве. Профилактический эффект составляет 80% против 43,4%.

3. Применение добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» у коров в сухостойном периоде в сочетании с бактериальным препаратом «Гипролам» в послеродовом периоде повышает молочную продуктивность в среднем на 1,5 литра в день.

Применение биопрепаратов «Гипролам» и «Бацелл-М» с целью профилактики эндометрита у коров в опытных группах позволило по сравнению с контролем получить экономический эффект на 1 животное в денежном выражении:

в группе «Опытная-1» – 2893,03 руб.
в группе «Опытная-2» – 1968,93 руб.
(таблица 3)

Комплексное применение добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» и биопрепарата «Гипролам» в группе «Опытная-1» наиболее эффективно отразилось как на состоянии здоровья и продуктивности животных, так и на экономических показателях. Если учесть ещё положительное влияние биопрепаратов на качество молока по сравнению с негативным влиянием на этот продукт антибиотиков, то целесообразность «биопрофилактики эндометритов», несомненно, получит дополнительные плюсы, и её следует рассматривать как наиболее перспективный путь предупреждения этого распространённого заболевания.

И.С. КОБА, доктор ветеринарных наук, заведующий лабораторией акушерства и гинекологии с/х животных Краснодарского НИВИ

Е.Н. НОВИКОВА, М.Б. РЕШЕТКА, научные сотрудники лаборатории акушерства и гинекологии с/х животных Краснодарского НИВИ

КОМПЛЕКСНАЯ СХЕМА
профилактики послеродовых эндометритов у коров при помощи микробиологических препаратов.

1. За один-два месяца до отёла коровам в составе ежедневного рациона скармливается кормовая пробиотическая добавка «Бацелл-М» в количестве 60 г в день.
2. В первые часы после отёла (лучше в первый час) растелившимся коровам внутриматочно вводится бактериальный препарат «Гипролам» в количестве 100 мл/гол. (одна доза). Через 24 часа повторно внутриматочно вводится 100 мл/гол. препарат «Гипролам».
3. Антибактериальные препараты в данной схеме профилактики эндометритов не применяются.

Биотехагро

ООО «Биотехагро», 352700, Краснодарский кр., г. Тимашевск, ул. Выборная, 68, тел.: 8-918-389-93-01
К.В. ЗИМИН, главный ветеринарный врач
ООО «Биотехагро», тел.: 8-918-113-23-19

Методика расчёта стоимости недополученной продукции от молочной коровы при удлинении сервис-периода

Молочная продуктивность коров молочного типа обусловлена множеством факторов, в том числе и продолжительностью сервис-периода.

У коров, не оплодотворившихся в течение года после отёла, лактационная деятельность может продолжаться в следующем году, однако уровень молочной продуктивности будет существенно ниже.

После отёла у коров максимально интенсивно секретируют молочные железы, этим обусловлена организация их раздоя после новотельного периода. Пик лактационной деятельности приходится именно на период раздоя, что не произойдёт у неоплодотворённой коровы в следующем году. В результате снижается удой не только за текущую, но и за пожизненную лактацию коровы при удлинении сервис-периода.

Оптимальная продолжительность межотельного цикла коровы 365 дней (12 месяцев) (рисунок 1), для высокопродуктивной – 375 дней (12,5 месяца).

Межотельный цикл = 80 дн. Сервис-период + 285 дн. Стельность = 365 дн.; или 90 дн. Сервис-период + 285 дн. Стельность = 375 дн.

По расчётам зарубежных специалистов, ежедневно после девяностого дня от отёла от не оплодотворившейся коровы не дополучают продукции на сумму около 5 евро.

Российские специалисты рассчитали, что от каждой коровы, не принесшей в течение года телёнка и оставшейся не отельной, недополучают молока в объёме 30% от годового удоя и телёнка, который мог бы вырасти до живой массы 280-300 кг (в зависимости от породы и пола).

Стоимость недополученной продукции будет зависеть от породы, уровня удоя коровы, цены на молоко, а также стоимости прироста живой массы телёнка. Учитывая, что для каждой породы и уровня молочной продуктивности коров объёмы неполученной продукции будут различными, предлагается следующая методика расчёта стоимости недополученной продукции от коров за каждый день сервис-периода после 90 дней от отёла.

Для расчёта стоимости недополученного молока и прироста телят при продолжительности сервис-периода свыше 90 дней необходимо:

1. Определить количество недополученного молока с учётом годового удоя коров анализируемого стада.

Пример: средний удой коров в стаде 5 500кг; продолжительность сервис-периода – 128 дней; закупочная цена за 1 кг молока 18 руб.; закупочная цена 1 кг живой массы телят 60 руб.; средняя живая масса коров 550 кг.

Из таблицы 1 определяем при удое 5500 кг недополучено в сутки 4,52 кг молока.

Разница фактической оптимальной продолжительности сервис-периода = 128-90 = 38 дней.

Недополучено молока за счёт превышения продолжительности сервис-периода = 4,52 кг х 38 дн. = 171,76 кг.

Стоимость недополученного молока = 171,76 кг х 18 руб. = 3091,68 руб.

2. За счет рождения теленка на 38 дней позже в хозяйстве будет недополучено прироста живой массы =0,76 кг х 38 дн. = 28,88 кг (таблица 2)

Стоимость прироста телят = 28,88 кг х 60 руб. = 1732,8 руб.

3. Итого стоимость недополученной продукции от коровы с продолжительностью сервис-периода 128 дн. вместо 90 дн. = 3091,98 + 1732,8 = 4824,48 руб., или в среднем за один день просроченного сервис-периода 4824,48 руб.: 38 дней = 126,96 руб.

Рисунок 1. Межотельный цикл коровы.

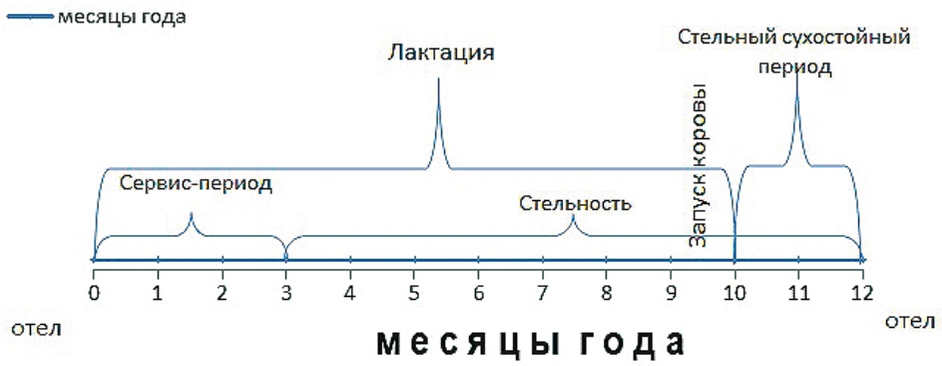


Таблица 4.
Зависимость недополученного годового и суточного удоев коров от уровня продуктивности.

удой за год, кг	недополучено, кг		удой за год, кг	недополучено, кг		удой за год, кг	недополучено, кг	
	в год	за сутки		в год	за сутки		в год	за сутки
4000	1200	3,29	7000	2100	5,75	10000	3000	8,22
4100	1230	3,37	7100	2130	5,84	10100	3030	8,30
4200	1260	3,45	7200	2160	5,92	10200	3060	8,38
4300	1290	3,53	7300	2190	6,00	10300	3090	8,47
4400	1320	3,62	7400	2220	6,08	10400	3120	8,55
4500	1350	3,70	7500	2250	6,16	10500	3150	8,63
4600	1380	3,78	7600	2280	6,25	10600	3180	8,71
4700	1410	3,86	7700	2310	6,33	10700	3210	8,79
4800	1440	3,94	7800	2340	6,41	10800	3240	8,88
4900	1470	4,03	7900	2370	6,49	10900	3270	8,96
5000	1500	4,11	8000	2400	6,58	11000	3300	9,04
5100	1530	4,19	8100	2430	6,66	11100	3330	9,12
5200	1560	4,27	8200	2460	6,74	11200	3360	9,21
5300	1590	4,36	8300	2490	6,82	11300	3390	9,29
5400	1620	4,44	8400	2520	6,90	11400	3420	9,37
5500	1650	4,52	8500	2550	6,99	11500	3450	9,45
5600	1680	4,60	8600	2580	7,07	11600	3480	9,53
5700	1710	4,68	8700	2610	7,15	11700	3510	9,62
5800	1740	4,77	8800	2640	7,23	11800	3540	9,70
5900	1770	4,85	8900	2670	7,32	11900	3570	9,78
6000	1800	4,93	9000	2700	7,4	12000	3600	9,86
6100	1830	5,01	9100	2730	7,48	12100	3630	9,95
6200	1860	5,09	9200	2760	7,56	12200	3660	10,03
6300	1890	5,18	9300	2790	7,64	12300	3690	10,11
6400	1920	5,26	9400	2820	7,73	12400	3720	10,19
6500	1950	5,34	9500	2850	7,81	12500	3750	10,27
6600	1980	5,42	9600	2880	7,89	12600	3780	10,36
6700	2010	5,51	9700	2910	7,97	12700	3810	10,44
6800	2040	5,59	9800	2940	8,05	12800	3840	10,52
6900	2070	5,67	9900	2970	8,14	12900	3870	10,60

Таблица 5.
Примерная интенсивность роста молодняка крупного рогатого скота (в возрасте до 12 месяцев), полученного от коров с различной живой массой.

Половозрастная группа животных	средняя живая масса коров в стаде, кг				
	400-450	451-499	500-550	551-599	600-650
	среднесуточный прирост, г				
телочки	500	540	630	670	720
бычки	740	820	890	950	1000
в среднем (телочки, бычки)	620	680	760	810	860

При использовании в молочном скотоводстве новых методов, средств, кормовых добавок следует экономический эффект определять по дополнительному количеству, улучшению качества и стоимости продукции, которую при этом получают.

Н.И. КУЛИКОВА, доктор с.-х. наук, профессор кафедры частной зоотехники и свиноводства Кубанского государственного аграрного университета

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

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

HORSCH
С любовью к земле

Волгоградский Межрегиональный Технический Агрофорум. ВолгоградАГРО
Всероссийская специализированная выставка

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

Организаторы:
Волгоград ЭКСПО выставочный центр
Волгоградская областная общественная организация «Волгоградский фермер» им. В.И. Штепо

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

ВОЛГОГРАД ЭКСПОЦЕНТР

29-30 ОКТЯБРЯ 2015

Группа компаний **Лида-регион**
Белорусское качество в России

- **Техника для возделывания картофеля и овощей (капуста, лук, чеснок)** Л-207; КТН-28; КСТ-1,4; МПЛС и др.
- **Почвообрабатывающая техника** Плуги оборотные ППО; АПК-2,8 (гребнеобразователь+фреза); бороны; АКШ; культиваторы КОН-2,8, КПМ, КРН и др.
- **Кормоуборочная техника** ПРФ-145, ППР-Ф-1,8; косилки Л-501, КДН, КПП; грабли ГВР, ГВБ и др.
- **Техника для внесения минеральных и органических удобрений** РЖТ; МЖТ-Ф; Л-116; МТТ; РУ и др.
- **Посевная техника** Сеялки СПУ, СТВ и др.
- **Прицепы и полуприцепы** «Боярин» ПСС-15; 2ПТС; ПСТ; ПСТБ; ПТК и др.
- **Коммунальная техника**
- **Запасные части**

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

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

www.lida-region.ru

Крестьяноведение

Ведёт Виталий Яковлевич Набоженко, nabojenko@krestianin.ru

«Охранять “самобытность” почвы, способность её «дышать свободно»

– призывал выдающийся русский учёный, один из основоположников научного агрономического почвоведения Павел Андреевич Костычев (1845– 1895)

Вот лестные оценки его деятельности из прошлого и настоящего: «русский сельский хозяин», «отец русского земледелия», «первый русский почвовед», «один из символов отечественного сельского хозяйства», «классик научного земледелия», «второй Ломоносов в русской агрономической науке», «основатель почвенной микробиологии», «его наследие — национальное достояние страны». В этом году исполнилось 170 лет со дня его рождения.

Опытный химик, он был в то же время микробиологом, геоботаником и агрономом. Ни одна отрасль естествознания и сельского хозяйства, соприкасающаяся с почвоведением, не была чужда ему… Добавим, что он был общепризнанным педагогом, государственным служащим, неутомимым тружеником и (без пафоса) пламенным патриотом России. Его исключительная эрудиция и целый ряд самостоятельных исследований создали ему громкую, почётную и авторитетную известность как в России, так и за границей. Многие научные разработки и практические рекомендации учёного созвучны нашему времени...

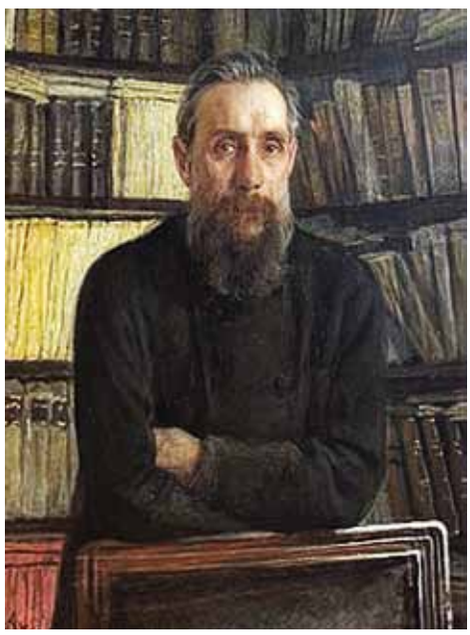
Из крепостных крестьян — в тайные советники

Удивительная и поучительна биография, редчайшая по тем временам: сын крепостных крестьян стал действительным тайным советником!

Некоторые случившиеся моменты иначе как чудом или везением и назвать нельзя.

Он родился в Москве во время зимнего пребывания дворовых крепостных крестьян Андрея и его жены Евдокии в качестве домашних слуг у помещика П.П. Петрова. Юность Павла (до 15 лет) прошла в деревне Карнаухово Шацкого района (ныне Разанская область). Овладел грамотой самоучкой. И помещик, и помещица решили сделать из способного мальчика «учёного управителя» своим имением и отправили его учиться в Шацкое уездное училище.

С 12 до 15 лет Павлуша ежедневно, в любую погоду: и в дождь, и в снег, и в стужу, проходил 15 км от Карнаухова до Шацка и обратно – так велико было его стремление к знаниям. Училище он окончил «первым учеником» – с отличием.



Павел Андреевич Костычев. Картина художника Н.Н. Ге (1992)

За месяц до крестьянской реформы майор Петров отпустил Костычева на волю, написав прошение о зачислении его в Московскую земледельческую школу. Чем не подарок судьбы? Ученик блестяще выполнил программу школы за три года вместо пяти, получив звание «учёного управительского помощника». Но кто-то (уж не судьба ли?) в очередной раз уберёг его от незавидной холопской участи управителя. Но скорее всего, его «везучесть» – это умение преодолевать трудности. Юноша ударился в науку. Учился в Петербургском земледельческом институте, после окончания которого занимался переводами, репетиторской и научной деятельностью. Преподавал историю, географию, статистику. Самостоятельно изучил языки — латинский, немецкий, французский.

Но как бы между делом подающий надежды молодой учёный вдруг попал в тюрьму (печально знаменитую Петропавловскую крепость) для политических преступников – за «крамольные мысли» и по подозрению в наклеивании листовки. Через несколько месяцев выпущен «без последствий».

В середине 1870-х гг. он женился. Как нетрудно догадаться — удачно. Верной его спутницей и помощницей стал жена Авдотья Николаевна – одна из образованнейших женщин своего времени. Она была знатоком русской литературы. Благодаря ей он познакомился с художником Н.Н. Ге, сблизился с художниками Н.И. Крамским, И.Е. Репиным, скульптором П.П. Забелло, историком Н.И. Костомаровым, писателями Н.А. Некрасовым, М.Е. Салтыковым-Щедриным, критиком В.В. Стасовым. Из крепостного мальчика превратился в петербуржца-интеллигента.

В 1876 году Павел Андреевич вернулся в свой родной Земледельческий институт в качестве преподавателя, а затем профессора-руководителя кафедры земледелия. После реорганизации Земледельческого института в Лесной институт был преподавателем, доцентом. Вскоре возглавил кафедру почвоведения. По совету и при содействии Д.И. Менделеева он преподавал почвоведение и в Петербургском университете. Его лекции отличались глубиной и ясностью, были насыщены огромным материалом, собранным в результате научно-исследовательских работ в лабораторных и особенно в полевых условиях в различных губерниях России.

В 1878-м организовал первую в России агрономическую лабораторию. В ряде губерний при его содействии были открыты агрономические школы, где теоретическое обучение тесно переплеталось с практической работой. С 1885-го работал в Министерстве земледелия и государственных имуществ. С 1894-го – директор Департамента земледелия. О таком взлёте можно только мечтать... Лишь однажды судьба отвернулась от Павла Андреевича — к сожалению, навсегда. Он умер в 50 лет от сердечной болезни – «грудной жабы», как тогда называли стенокардию. Всего лишь 28 лет ему было отпущено на научную, педагогическую и практическую деятельность. Но и за этот срок он успел совершить научный и гражданский подвиг...

Просветитель и популяризатор

Научное наследие Костычева огромно. За годы творческой деятельности он сумел под-

готовить более 100 научных работ: монографии, учебники... О просветительской и популяризаторской деятельности Павла Андреевича красноречиво говорят 87 статей в журналах и газетах, прекрасные популярные книги и учебники. Все они вошли в серии «Деревенское хозяйство и деревенская жизнь», «Руководство для практических хозяев». Они переиздавались несколько раз. Наиболее счастливая судьба у книги «Общедоступное руководство по земледелию». Она пользовалась огромным успехом и до 1922 года выдержала 9 изданий. Популярное руководство «Земледелие. 7 бесед» издавалось 7 раз. Он же – автор большого труда «Календарь русского сельского хозяйства» и первого в России учебника «Почвоведение».
Книгами Костычева по агрономии зачитывались хозяева крупных землевладений, самостоятельные крестьяне и агрономы.

На «почве любви» к почве

Книга П.А. Костычева «Почвы чернозёмной области России, их происхождение, состав и свойства» явилась крупнейшим вкладом в науку о почве. Вот его главные «почвоведческие выводы» в кавычках и без кавычек:

- «Изучение свойств почв по их отношению к жизни растений составляет предмет почвоведения».
- Почва – это «верхний слой земли до той глубины, до которой доходит главная масса растительных корней». Гумус создаётся исключительно из корневых систем, а то, что находится на повехности почвы, – это продукты разложения, минерализации. Они могут быть источниками элеменов питания, но никак не могут быть продуктами для образования гумуса.
- Почвообразование – биологический процесс, связанный с развитием растительности и микроорганизмов. Почва находится в постоянном движении, изменении и развитии.
- Он первым из почвоведов разработал, ввёл понятие и широко употреблял значение «плодородия почвы». Детально исследовал органические вещества почвы, выяснил причины происхождения чернозёма и изучил его состав и свойства.
- Одно из важнейших условий плодородия чернозёма — его структура. Наиболее благоприятное влияние на свойства почвы оказывают мелкокомковатая структура и связанная с ней большая водопроницаемость.
- Костычев первым среди учёных открыл замечательную способность многолетних трав восстанавливать мелкокомковатую структуру почвы. Это гениальное открытие и принесло русскому учёному-самородку мировую славу.
- «Главными факторами, определяющими скорость разложения органических веществ, надо считать температуру, влажность и доступ воздуха.
- Помимо чернозёмов изучал и другие степные почвы, в частности пески, солонцы и солончаки. Исследовал серые лесные, подзолистые и «виноградные» почвы Крыма и Кавказа.
- Он предложил целую систему ценнейших мероприятий в борьбе с засухой: снегозадержание и пожнивное лущение, зяблевую вспашку и полевое травосеяние, весеннее боронование и паровую обработку почвы, посев высококачественными семенами и решительную борьбу с сорняками.
- Важны работы Костычева в вопросе степного лесоразведения. Он утверждал, что там, где существует роскошная степная растительность, там и для леса влаги вполне достаточно.

Таким образом, доказав, что основой плодородия почв являются структура и физические их свойства, П.А. Костычев наметил пути восстановления плодородия, периодически утрачиваемого почвой под влиянием бессменной культуры однолетних растений и мелкой обработки. Одним из важных условий поддержания плодородия, определяющего устойчивые урожаи, он считал посев многолетних кормовых трав и глубокую обработку почвы.

Пророческие слова

Учебник по почвоведению П.А. Костычева начинается словами: «Органическая жизнь на суше обусловливается свойствами верхнего слоя земли; он может быть пригоден для питания растений и через посредство их служить тогда источником жизненных средств для животных и человека». А вот его пророческие слова с глубочашим смыслом: «Не только существование растительного и животного мира, но и личная, и даже общественная жизнь человека зависит от его способности к диалогу с природой, находится в тесной зависимости от свойств верхнего слоя земли». Он советовал людям охранять «самобытность» почвы, способность её «дышать свободно».

Охота и рыбалка

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

Внешкольный урок

Для меня Кальченко был больше, чем учитель

В левокумской средней школе № 1 среди большого коллектива учителей было всего два мужчины. Учитель математики Гавриил Семёнович Кальченко оказался единственным человеком, ненадолго пробудившим во мне интерес к цифрам. Невысокий, всегда в сером пиджаке и чёрных брюках, он был похож на ходячую крепость. На широких плечах сидела огромная широкоскулая голова с маленькими внимательными глазами. Из рукавов выглядывали необыкновенных размеров кисти с толстыми пальцами.

Почётное наказание

На переменах он выходил на порог школы и курил «Беломор». На урок всегда немного опаздывал, давая ученикам угомониться и приготовиться. Никогда не занимался нравоучениями, мелкими придирками. Во время урока медленно прохаживался между рядами парт. Если кто-то пытался подсказывать или списывать, Кальченко подходил к провинившемуся ученику, останавливался и замирал перед ним. Мальчишка съёживался. Постояв, учитель шёл дальше. Обычно такого проявления внимания оказывалось достаточно.

При повторном нарушении дисциплины к виновнику применялась вторая степень устрашения. Кальченко задирал рукав пиджака, высвобождая огромную ладонь с растопыренными толстыми пальцами. Прикладывал её к стриженой голове проказника. Второй рукой оттягивал средний палец. Весь класс затихал в ожидании треска, с которым голова должна разлететься на куски. Подёргав за толстую упругую пружину пальца, Гавриил Семёнович, как бы передумав, убирал руку, опускал рукав и двигался дальше.

Это была такая игра. Мальчишки, шалости которых он не замечал, даже обижались. Везунчики же на переменах гордились тем, что их заметил и «наказал» сам Кальченко, им завидовали. Он никогда не ставил «двоек». Не подлавливал тех, кто, не выучив урок, пытался спрятаться за спинами товарищей. Его уважали и старались не приходить на урок не подготовленными. Он был авторитетом для всех: учителей, учеников, родителей, односельчан. Ни с кем не заигрывал, не сюсюкал, оставался всегда строгим и принципиальным.

Выстрел

В седьмом классе на уроке физики я сидел на предпоследней парте, рядом – симпатичная девочка Лариса Верёвкина. Она – отличница и умница, я – разгильдяй и хулиган. За умение быстро решать задачки по химии ей постоянно внушают, что она будущий Менделеев, ну а мне прогнозируют разные пути, в основном ко дну общественной жизни.

Урок подходил к концу, я уже извёлся от скуки, когда в спину меня толкнул Серёжа Иванников. Оглянувшись, я увидел в его руках пугач: гнутая трубка с гвоздём и резинкой. В трубку набивалась сера со спичек, гвоздём трамбовалась. Резинка натягивалась, гвоздь под углом остриём упирался внутри трубки. Пугач был готов к стрельбе. Если отвести руку в сторону, нажать на резинку, то гвоздь соскакивал, бил в дно трубки: раздавался громкий выстрел.

Серёга весело улыбался, демонстрируя мне оружие. Я протянул руку. Он охотно отдал. Сергей ещё продолжал улыбаться, когда, не подозревая, что трубка заряжена, я потянул резинку – она вырвалась из пальцев. В закрытом помещении грохнул выстрел. В наступившей затем тишине звонко дребезжали стёкла. Из моей парты поднималась струйка голубенького дыма.

Все онемели. Потом раздался нечеловеческий визг учительницы. Тычками в спину она гнала меня по коридору в учительскую. Туда стали сбегаться учителя. Кричали все одновременно. Каждая из них что-то вспоминала из моего славного прошлого, а иногда и не моего. Маленький, худой, испуганный и беззащитный, в этот момент я испытал чувства негра перед судом Линча. Разница была только в том, что с бесправными рабами разделывались неграмотные озверевшие фермеры-империалисты, а меня собиралась линчевать самая образованная часть гуманитариев села Левокумского.

Выгнать из школы, отправить в колонию для несовершеннолетних, отдать под суд, поставить на учёт в детскую комнату милиции. Эти наказания казались им ничтожными в сравнении с тяжестью моих преступлений. Боль обид, нанесённых учителям учениками за всё время работы каждого из них, вдруг выплеснулась на одного меня. Перед моим лицом махали журналами и кричали, кричали, кричали.

Отповедь коллегам

Я стоял посередине комнаты, опустив голову. Было стыдно, обидно и страшно. Я боялся, что всё станет известно моей больной матери. И что стыда за то, что вырастила такое чудовище, она не переживёт. Возбуждённые женщины, заражаясь дикой энергией злости, перекрикивая друг друга, распалялись всё сильнее, не обращая никакого внимания на прибежавшего директора. Казалось, это не кончится никогда.

Но тут распахнулась дверь и на пороге появился Кальченко. Лицо красное, губы сжаты. Огромные желваки перекатываются под гладко выбритой кожей. Все сразу замолчали. Гавриил Семёнович с трудом раздвигает губы, смотрит на меня: «Выйди!» Я вышел за дверь, прислушался к наступившей за ней тишине. Голос Кальченко: «Чем вы здесь занимаетесь? Детей учите? Так учите! Дети не нравятся? Не такие? В совхоз идите работать! Там и зарплата больше, и детей нет. Он ребёнок! Ре-бё-нок!!! Кто дал нам право распускать нервы? Если вы преподаёте так, что ученикам от тоски хочется застрелить учителя, не обессудьте. Лучше для себя выводы сделайте».

Гавриил Семёнович вышел, чуть не сбив меня дверью. «Чего стоишь? Иди на урок! ...Стой! Подойди!» Я подошёл. Покорно, готовый принять любую кару, с тайной радостью и благодарностью подставил голову. Кальченко положил свою длань. Вся голова покрылась его ладонью. Я почувствовал её тепло, через неё в меня вошло ощущение защищённости. Рука пошевелила мои волосы и слегка толкнула: «Иди! Дурень!» Разом всех простив, с лёгким сердцем я помчался в класс.

Обычно спокойный, неторопливый, он преображался, когда начинал рассказывать о великих математиках и о рыбалке. Об Анри Пуанкаре, Софье Ковалевской, Николае Лобачевском, Пьере Лапласе говорил, как о своих близких друзьях: страстно, горячо. На всю жизнь запомнился его рассказ об Эваристе Галуа – великом французском математике, основателе современной алгебры, трагически погибшем в двадцать лет от роду. В нелепой гибели юноши на дуэли Кальченко видел не только гигантскую трагедию для всей науки за все времена, но и свою личную.

Рыболов в соломенной шляпе

Он жил на окраине села на берегу речки Яры. В свободное время ловил рыбу. Его огород выходил небольшим выступом прямо к воде. Часто можно было видеть на стульчике одинокую фигуру с большой старой соломенной шляпой на голове. Он любил свою речку. Ранним утром выходил к ней, как на свидание с любимой. Долго стоял, прислушивался к шорохам и всплескам. Всматривался в клочки тумана, плывшие над водой. Улыбался, когда из сонного зеркала вдруг выскакивала рыбка, изгибаясь, вертелась, пытаясь как можно дольше продержаться в воздухе, и плюхалась обратно в тёплую родную стихию. Крупной рыбы в Ярах не водилось: мелкий карасик, подлещик да окунёк.

По воскресеньям Гавриил Семёнович рыбачил два раза – утром и вечером. В тот день с утра рыбалка у него не задалась, карасик клевал лениво и редко. С десяток домашних уток, всегда сопровождавших хозяина, остались без обычного завтрака. Пришлось добывать корм самим. Зато у соседей задалась пьянка. Витька Яровой, отсидев за пьяную драку два года, вышел на свободу и уже неделю праздновал с друзьями это событие. Гостей он принимал прямо на берегу. Восседал на деревянном стуле с высокой спинкой в центре круга из разбросанных пустых бутылок. Изображая бывалого сидельца, рассказывал тюремные байки и пел под расстроенную гитару высоким визгливым голосом: про старушку мать, про сироту неприкаянную, про загубленную прокурорами молодость. Потом принимался громко плакать и бить себя в худую грудь кулаками, расписанными кривыми крупными буквами. Сосед крепко надоел Гавриилу Семёновичу. Особенно его возмущало, что в этом мероприятии участвовал сын Витьки ученик четвёртого класса Миша. Разинув рот, он внимательно смотрел на «героического» отца и исполнял все его прихоти, в основном по снабжению. Понимая всю бессмысленность увещеваний пьяного человека, Кальченко терпел.

Трагедия у перевёрнутого «трона»

Но когда рядом раздался взрыв и вскинулся столб воды над тихой и беззащитной рекой, нервы его не выдержали. Большой, грузный, как был, в одних трусах и шляпе, он побежал по берегу. Повалил хлипкий плетень. Компания, громко гогоча, выбрасывала на берег оглушённую взрывом рыбу. Среди мусора шевелились серебряные блёстки. Некоторые из них, подскакивая, бились на пыльной земле, превращались в живые комки грязи. Запыхавшийся учитель подбежал и сходу перевернул «трон» с виновником торжества. Тщедушный Витька скатился на землю. Гавриил Семёнович поймал его за ухо и поднял: «Ты что творишь, негодник?» Остальные, увидев учителя, выскочили из воды и бросились в разные стороны, прихватив пожитки. Гавриил Семёнович ещё что-то кричал в затылок извивающемуся сидельцу, когда почувствовал удар в ногу. Отпущенный Витька, выбросив нож, прытко скакнул и побежал в дом, где, закрывшись на крючок, сидел, пока его не вытащили во двор милиционеры. Учитель увидел, как из внутренней стороны бедра мощными толчками вырывается струя алой крови. Он присел, попытался пальцем заткнуть рану. Палец провалился в порез. Он давил изо всех сил, оглядывался по сторонам в поисках верёвки, попытался затянуть жгут из обрывков лески. Леска рвалась и растягивалась, а мощное сердце учителя выгоняло его жизнь через бедренную артерию. Руки слабели. Гавриил Семёнович понял, что ему не справиться: «Господи, какая глупость!» Когда прибежала жена, всё было кончено: огромный человек лежал в луже собственной крови на берегу любимой реки, а вокруг него скакали маленькие рыбки, будто в прощальном танце.

Потом были похороны. Несмотря на то что шли каникулы, школьники пришли в белых рубашках, в красных галстуках. Они стояли молча во дворе школы, подавленные, потрясённые. Никогда ещё в большом школьном дворе не собиралось столько людей. Никогда здесь не было так тихо. В воздухе витало: «Господи, какая глупость!» Я стоял, глотая солёные слёзы, боясь приблизиться к гробу. Надеялся, что если не увижу его мёртвым, то ещё увижу живым. Что он снова войдёт в класс и скажет: «Здравствуйте! Ну, кто не выучил урок? Кого сегодня не спрашивать?..» Прошло много времени. Сейчас понимаю, что для меня, мальчишки, не знавшего отцовской ласки и опеки, он был больше чем просто хорошим учителем.

Смотрите видео самых интересных мероприятий агробизнеса на сайте Agrobook.ru

■ На сайте www.agrobook.ru успешно работает раздел «Клуб Агрознатоков». Задача Клуба стать интеллектуальным центром обсуждения прогрессивного опыта. Каждый месяц мы приглашаем лучших специалистов во всех сферах сельского хозяйства – учёных, практиков, аналитиков, людей, которые хотят вести сво` дело на современном уровне.

■ Каждое заседание транслируется в прямом эфире на www.agrobook.ru.

■ В видеоархиве сайта вы можете найти видеозаписи всех мероприятий, это позволяет пользователям сайта находить ответы на свои вопросы и после окончания встречи.

■ I Всероссийский форум по продовольственной безопасности (г. Ростов-на-Дону), встреча аграриев с губернатором Ростовской области Василием Голубевым, видеоконференция совладельца завода «Ростсельмаш» Константина Бабкина, а также главного ветеринарного врача Ростовской области Владимира Жилина,

IV сельскохозяйственный форум «Донской фермер-2015», заседания Клуба агрознатоков – эти и многие другие встречи доступны для просмотра по адресу **www.agrobook.ru/blog/video.**

AGROBOOK.RU

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!

AGRATOR
Широкозахватные посевные комплексы

AGRATOR
Пневматические посевные комплексы

AGRATOR-M
Механические посевные комплексы

COMBIDISK
Комбинированный посевной комплекс

AGRATOR DISK
Дисковый посевной комплекс

AGRATOR-DK
Дискокультиваторные посевные комплексы

DISKOMASTER
Дисковый агрегат

COMBIMASTER
Комбинированный дискокультиватор

ISON-8520
Прицеп

AGROMASTER

8 (85556) 2-39-08 8 (85556) 2-43-56
8 (85556) 2-43-59 8 (85556) 2-35-40
Производственная компания «ПК Агромастер»
423970, РФ, РТ, Мусюмовский р-н, р.п. Мусюмово, ул.Тукая, 33 а.
WWW.PK-AGROMASTER.RU E-mail: agromaster@mail.ru Поставщик ОАО «РОСАГРОЛИЗИНГ»

Тише режешь — больше сваришь

Чтобы запустить собственную переработку, растениеводу требуется немало мужества. Но в ООО «Агрофирме «Целина» понимали, что решиться на рискованный и трудоёмкий шаг – значит инвестировать в будущее предприятия и в продовольственную безопасность региона.

– Защитить от нестабильности рынка может собственная переработка, – с таким убеждением глава «Агрофирмы “Целина”» Виктор Бородаев приступал к строительству комплекса по производству круп.

В мае 2011 года строители зашли на пустырь, а уже через год пятиэтажный крупяной завод выпустил свою первую продукцию.

С тех пор объёмы производства неуклонно растут. В 2013 году изготовили 600 тонн продукции, в 2014-м – уже 1 700 тонн, с начала 2015 года – более 2 700 тонн.

В ассортименте пшеничная, перловая, ячневая крупы, колотый горох и гороховая крупа «Лакомка» из сырья собственного производства – не зря агрофирма в Целинском районе занимает первое место по валовому сбору урожая. В этом году, кстати, он превысит 120 тысяч тонн.

Именно эта возможность – проследить весь процесс от зерна, положенного в почву, до момента, когда оно будет превращено в круп,у – делает продукцию «Агрофирмы “Целина”» эксклюзивной.

Сейчас на заводе пробуют отладить производство овсяной крупы, но технологи признаются: для хорошей крупы требуется хорошее сырьё. А в Целинском районе климатические условия для овса не очень подходящие.

– Выпускать крупы в том виде, что уже есть на рынке, смысла нет. Мы решили брать исключительными характеристиками, – признался руководитель «Агрофирмы «Целина» Виктор Бородаев. – Оборудование искали по всему миру и выбрали лучшее – марки SHULE.

Технология, которую используют на предприятии, действительно инновационная. На смену традиционному дроблению пришел особый, точный метод – резка зерна поперёк продольной оси. Зёрна попадают в специальные перфорированные отверстия крупорезки, где их подхватывают ножи. В результате получаются три фракции крупы и совсем незначительное количество мучки, которая тут же удаляется за счёт мощной аспирации.

Метод резки позволяет, с одной стороны, рационально использовать сырьё, а с другой – быть честным со своим потребителем. Ведь каждая хозяйка знает: стоит промыть крупу перед приготовлением – и пятая часть будущей каши утечёт вместе с водой. С крупой «Агрофирмы “Целина”» таких конфузов не случается никогда.

Ставка на исключительные характеристики себя оправдала: донская крупа расходится по всей России, экспортируется на Украину и в Армению.

– Из наших круп и гороха получаются великолепные каши, – говорит Виктор Бородаев. – Но особенно мы гордимся тем, что вся наша продукция – экологически чистая. Она создана профессионалами по самым высоким стандартам.

И этот факт подтверждается многочисленными наградами: четыре золотые медали в конкурсе «Лидер качества» в рамках выставки «ЮгПродЭкспо» в Ростове-на-Дону и серебряная медаль в конкурсе «Продукт года 2012» на выставке «Весь мир питания» в Москве.

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННЫЕ РЕШЕНИЯ

XVII РОССИЙСКАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

8-11 ОКТЯБРЯ 2015
МОСКВА,
МВЦ КРОКУС ЭКСПО

6+

WWW.GOLDENAUTUMN.MOSCOW

Когда цена определяет качество

Любой рачительный сельхозпроизводитель стремится обеспечить своё предприятие современной надёжной техникой, которая прослужит не один год и позволит получить высокий урожай. Как быть в ситуации, когда импортная техника не по карману, а экономить на качестве, покупая дешёвые аналоги, значит, ставить под угрозу рентабельность сельхозпредприятия?

По подсчётам авторов пособия по проектированию дисковых борон К.А. Сохт, Е.И. Трубилин, В.И. Коновалов, доля обработки почвы в формировании урожайности составляет около 20%. В этой связи, экономия на качестве почвообрабатывающих агрегатов может привести к значительным потерям. Поэтому, к выбору техники для предпосевной и послеуборочной обработки стоит относиться максимально обдуманно.

Характеристика рынка

Российский рынок почвообрабатывающих сельхозмашин характеризуется сегодня, с одной стороны, обилием недорогих, но ненадёжных отечественных агрегатов, с другой стороны, предложением импортных орудий в качественном исполнении, но по высоким ценам, и при этом не всегда приспособленным к российским условиям.

Как отмечают авторы вышеуказанного пособия, многие российские изготовители, копируя чужие разработки, допускают необоснованные решения. В этих условиях неудивительно, что большинство отечественных борон не сопровождается инструкцией по сборке, настройке и эффективному использованию. Между тем, качество работы почвообрабатывающих орудий зависит от правильного выбора их оптимальных параметров и режимов работы, которые полностью определяются конструктивными особенностями и условиями эксплуатации.

Почвы в Европе отличаются более лёгким физико-механическим составом. Поэтому там чаще используют дисковые бороны батарейного типа с фиксированным углом атаки, меньшей нагрузкой на диск и меньшей глубиной обработки. В России почвы более сложные по своей структуре. И если дисковые бороны, произведённые на западе, на родной земле показывают отличные результаты обработки, то, допустим, в Краснодарском крае их глубины обработки недостаточно для боронования. Причина, по мнению российских учёных, – низкая вертикальная нагрузка на диск. Низкую эффективность показывают и отечественные орудия, слепо скопированные нашими производителями с зарубежных конструкций без учёта особенностей российского агрофона.

Производство сельхозмашин на территории России с использованием импортных комплектующих и их адаптация к местным условиям эксплуатации позволяют получить продукт, аналогичный по качеству технике, выпускаемой ведущими мировыми брендами, но более экономичный по цене. В совокупности с гарантийным сервисным обслуживанием подобные агрегаты окупаются сполна и служат долгие годы.

Удорожание импортных комплектующих в свете событий последних двух лет привело к росту себестоимости производства техники. В этой связи ряд отечественных предприятий перешли к разработке собственных деталей и узлов: дисков, стоек, ступиц, подшипников. Но результат не оправдал ожиданий. Как следствие – быстрый выход из строя подшипникового узла, износ дисков, частые поломки дисковых стоек. Общие затраты на ремонт дисковой стойки, по подсчётам на сайте одного из производителей борон, составляют 7-8 тыс. руб. и более, не говоря о потерянном из-за простоя оборудования времени.

Не желая экономить на качестве, другие отечественные производители предпочли не отказываться от проверенных импортных комплектующих, надёжность которых определяется, в том числе, характеристиками используемых материалов. К примеру, более дешёвые диски отечественного производства, выполненные из борсодержащей стали 65Г с твердостью 45 HRC, в 2-3 раза проигрывают по износостойкости импортным дискам из углеродистых сталей с добавлением марганца и бора марки 28MnB5 и 30 MnB5 с твёрдостью от 48 HRC.

Решение не пренебрегать качеством техники и сделать упор на индивидуальном подходе к изготовлению агрегатов, адаптированных к почвенным условиям российских регионов, стало определяющим в стратегии развития второй группы производителей. Добиться максимальной адаптивности техники стало возможным для предприятий, имеющих собственные испытательные станции, на которых любая машина перед доставкой покупателю проходит обязательную обкатку и тестирование на отказ.

Гарантия и комплектующие – основа надёжной работы техники

Гарантийный срок эксплуатации – весомый аргумент в пользу выбора техники. Он позволяет покупателю минимизировать риск вложения денежных средств, а производителю – показать надёжность и уверенность в выпускаемом оборудовании и технологии производства. Считается, что гарантийный срок в сельхозмашиностроении составляет около 10% от общего срока службы техники, который рассчитывается исходя из вложенного в оборудование запаса мощности и прочности. Таким образом, приобретая почвообрабатывающие агрегаты с гарантией один год, вы можете быть уверены в том, что они прослужат вам не менее 10 лет. А если учесть высокую износостойкость импортных комплектующих, то можно рассчитывать на бесперебойную работу оборудования без дополнительных вложений в ТО и на более продолжительный срок эксплуатации.

Известно, что срок окупаемости техники равен отношению капитальных вложений (стоимость оборудования, доставка и ввод в эксплуатацию) к валовому доходу, получаемому с использованием агрегата. Валовый доход рассчитывается как разница между совокупным доходом и затратами на ГСМ, ТО и расходные материалы. Допустим, покупка бороны в дилерском центре обошлась в 500 000 руб. Затраты на доставку и ввод в эксплуатацию в этом случае равны нулю. Поэтому капитальные вложения ограничиваются покупкой техники. Далее вычисляем валовый доход. Допустим, вы приобрели борону для подрядных работ и ваш доход зависит от количества обработанных га. Итак, обработка 1 га поля трактором с дисковой бороной стоит около 5 000 р. Отнимаем расход ГСМ на 1 га (для стандартного МТЗ-82) – 164,29 р. (6,5 кг / га умножить на стоимость топлива 25 р. и прибавить 1,1% на масло и солидол). Итого получается валовый доход с 1 га = 4 835,71 р./га. Остаётся разделить наши капитальные вложения на валовый доход и посчитать примерный срок окупаемости. Получается, что где-то после обработки 103 га наша борона окупится.

Но если мы потратимся на ТО и расходные материалы, потеряем время на ожидание запчастей, то валовый доход сократится, а срок окупаемости – увеличится. С другой стороны, если при указанном валовом доходе в сумму капитальных вложений войдут затраты на доставку техники от производителя, настройку и ввод в эксплуатацию (в случае покупки техники напрямую у завода), то срок окупаемости также вырастет. В представленном расчёте использованы приблизительные данные и нормы, указанные в рекомендациях по ведению сельхозработ. Этот пример иллюстрирует тот факт, что покупка дорогой, но надёжной техники окупится быстрее, чем приобретение дешёвой бороны с учётом затрат на ТО и расходные материалы, которые придётся часто менять из-за низкого качества ключевых узлов и механизмов.

В хозяйствах агрохолдинга RZ-Agro / Русская Земля имеют опыт работы и с импортной техникой, и с отечественной, выполненной с использованием надёжных импортных комплектующих. По словам главного инженера ОАО «Конный завод им. Первой Конной Армии» Александра Лютова, важно не только качество исполнения техники и её производительность, но и репутация поставщика. «Если производитель осуществляет поставки через дилерские центры и предоставляет гарантированное сервисное обслуживание, осуществляет ввод в эксплуатацию, это позволяет нам сэкономить на доставке техники и ТО. В сезон техника не простаивает ни минуты. Импортные комплектующие, например диски, обладают хорошей износостойкостью. Мы за два года эксплуатации наших борон ни разу их не меняли. Надёжность техники имеет большое значение, так как позволяет избежать простоев в сезон и в срок провести все работы».

Гарантированное сервисное обслуживание сегодня предоставляют многие производители, но случается так, что, покупаясь на сервис, аграрии закрывают глаза на низкое качество сельхозмашин. В итоге техника в сезон часто ломается, что даже с учётом оперативной работы сервисных служб приводит к отклонению от агрономических сроков. Но если за каждым узлом и механизмом стоят известные производители, зарекомендовавшие себя на мировом рынке, в качестве агрегатов можно не сомневаться. К примеру, колёса, шины, диски и ступицы Starco популярны у производителей тяжелой техники и автомобилей во всём мире. Использование колёс и ступиц этого бренда в сельхозмашиностроении гарантирует высокую устойчивость к нагрузкам, коррозии и надёжность в работе на тяжёлых агрофонах.

Каждая деталь, выполненная в соответствии с международными стандартами качества, сама по себе является гарантией безупречной работы техники. Выдерживая максимальные нагрузки, агрегаты, собранные с использованием импортных комплектующих, способны работать не один сезон, исключая простои и нарушения сроков почвообработки. Поэтому существенные вложения на этапе приобретения подобной техники окупятся сполна долгим сроком эксплуатации и эффективной работой.

Антистрессовое ВЫСОКОУРОЖАЙНОЕ Земледелие

АВЗ

60 золотых медалей и 200 дипломов международных и всероссийских выставок

ПОВЫСИМ УРОЖАЙ СЕЛЬХОЗКУЛЬТУР НА 15-20 %

С ФИТОСПОРИНОМ, ГУМИ, БОГАТЫМ, БИОНЕКС - КЕМИ, БОРОГУМ...

7 руб прибыли на 1 руб затрат!

НАУЧНО-ВНЕДРЕНЧЕСКОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ
БашИнком

Ставропольский край, г. Благодарный,
ГК "Химсоюз", 8-906-469-2017.
Ростов-на-Дону, ООО "Агрокультура"
тел.: (863) 298-90-02, 8-919-88-55-000.
Краснодарский край, ООО ТД "Аверс",
тел.: (86153) 5-72-43, 8-988-246-73-70.

ОПТОВО-РОЗНИЧНЫЙ СКЛАД «СЕЛЬХОЗЗАПЧАСТИ»

Мы успешно работаем на рынке более 14 лет. Имея большой склад запчастей и быстрые сроки поставки, мы обеспечиваем работоспособность вашей техники и экономим ваши время и деньги. Постоянно пополняющийся ассортимент запчастей, как к отечественной, так и к импортной технике, дает возможность грамотно формировать складской остаток. Это позволяет нам с уверенностью заявить о себе как о надежном, достойном поставщике. На сегодняшний день наш склад насчитывает более 12000 запчастей. Наши высококвалифицированные специалисты, работающие долгое время в сфере обслуживания сельхозтехники, помогут вам сделать правильный выбор в приобретении техники и запчастей, в соответствии с вашими пожеланиями.

Сегодня мы располагаем большой выставочной площадкой для демонстрации и продаж сельскохо-зяйственной и коммунальной техники.

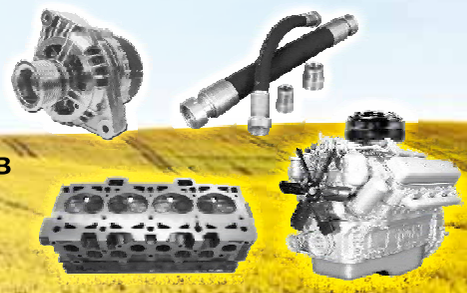
Офис, склад, выставочная площадка находятся в непосредственной близости от трассы М4 «ДОН». Удобное географическое расположение позволяет нам охватить Ростовскую, Воронежскую и Волгоградскую области, Краснодарский край.

Нашей гордостью является цех по ремонту дизельных двигателей как отечественного, так и импортного производства. Созданы все условия для профессионального, гарантированного ремонта: установлено новое итальянское оборудование, набран штат первоклассных специалистов. но самое главное – это наличие необходимых запчастей на складах компании, что позволяет значительно сократить время ремонта.

С октября 2013 года запущен цех по производству и ремонту рукавов высокого давления (РВД). Качественная сборка и ремонт РВД осуществляется на современном высокоточном оборудовании, что является гарантией стабильности и надежности в работе техники.

ПРЕДОСТАВЛЯЕМ УСЛУГИ

- капитальный ремонт дизельных двигателей (импортного и отечественного производства)
- ремонт и опрессовка ГБЦ, блока цилиндров
- шлифовка и фрезеровка плоскости ГБЦ, блока цилиндров
- ремонт электрообрудования (стартеров и генераторов)
- ремонт и производство РВД



КАЧЕСТВО • СРОКИ • ДОСТАВКА • УСТАНОВКА

ИП Дорошенко М.В.
г. Каменск-Шахтинский, п. Лесной,
ул. Янтарная, 3 (трасса М-4)

Отдел продаж запчастей:
Тел./факс: (86365) 5-00-93,
тел.: 8-928-761-33-69, 8-961-430-10-60

Отдел оптовых продаж:
Тел.: 8-961-430-10-50

www.opt-mk.ru

ООО «Агрообеспечение»

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

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

Мы будем рады взаимовыгодному сотрудничеству.

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

Российская техника – для российских урожаев

МЕГАМИКС

ЖИДКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ

Назначение жидких удобрений МЕГАМИКС:

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

МЕГАМИКС. Обеспечивает минеральное питание. КАЧЕСТВЕННО.

Производитель: **ООО «СТИМУЛ», Нижегородская область, г. Бор, тел.: 8 (831) 592-73-52**

Официальные дистрибьюторы:

Ростовская область:
ООО «Агрокультура»,
г. Ростов-на-Дону, тел.: 8 (863) 298-90-02,
8-919-88-55-000
ЗАО «БиоАгроСервис»,
г. Ростов-на-Дону, тел.: 8 (863) 200-77-33

Краснодарский край:
ИП Луценко С.В.,
г. Краснодар, тел.: 8-918-345-82-11,
8-918-248-28-36, 8 (861) 244-06-06
ООО «ГУМАТ»,
г. Краснодар, тел.: 8-918-474-48-19,
8-988-243-30-16

Генеральный спонсор РосАгроТрейд

Генеральный партнер РОСТСЕЛЬМАШ

Спонсор деловой программы

Спонсоры выставки: avgust, syngenta, Agrimer, АГРОТЕК, МТС Агро-Альянс, Zemlyakoff, DuPont Pioneer

ТЕХНИКА ДЛЯ ПРИБЫЛЬНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ
ПОДШИПНИКМАШ
www.подшипникмаш-ростов.рф

Россия, Ростовская область, Константиновский район
г. Константиновск, п. КГУ-1, территория АТП-6
тел./факс: (86393) 6-06-5,
8-928-148-40-08, 8-928-148-40-38
e-mail: tdpm61@yandex.ru

ВОЗМОЖНОСТЬ УСТАНОВКИ ДВИГАТЕЛЕЙ:

ЯМЗ-238М2	ЯМЗ-238Д	ЯМЗ-7511	ЯМЗ-236М2	Д-260.4	ЯМЗ-238М2
240 л. с.	330 л. с.	400 л. с.	180 л. с.	210 л. с.	240 л. с.

Тракторы-тягачи моделей «К-704-4Р Станислав» и «К-703МА-Р Станислав», являются заменой выпускавшимся ранее и уже снятых с производства тракторов «К-701». Имеют ряд технических и конструктивных преимуществ. Новая рамная конструкция, импортные мосты с увеличенным КПД и блокировкой межколесного дифференциала, модернизация топливной, воздушной, гидравлической, тормозной и других систем трактора.

ХТА-200-10 Трактор Колесный, сельскохозяйственный, универсальный, 4-го тягового класса, с задним навесным устройством и ВОМ. Кабина с кондиционером, аудиосистемой. КПП с переключением на ходу без разрыва потока мощности гидроподжимными муфтами с фрикционными дисками (Австрия), количество передач переднего/заднего хода 12/4 (16/8 по заказу), муфта сцепления LuK (Германия). Шины 23,1R26.

Азотфиксирующие, фунгицидные,
фосфор-, калий-мобилизирующие
микроорганизмы, фитогормоны,
витамины, аминокислоты,
макро- и микроэлементы

Органик Лайн

БИО КОМПЛЕКС-БТУ®

для обработки семян и опрыскивания по вегетации

ЭФФЕКТ ОТ ПРИМЕНЕНИЯ:

- Стимулирование роста и развития
- Повышение урожайности
- Сбалансированное питание
- Усиление иммунитета
- Защита от болезней без эффекта привыкания

140082, Московская обл.,
г. Лыткарино, 6 мкр-н, стр. 8,
тел.: +7(495)567-45-40; 971-98-38
e-mail: info@organik-line.ru;
www.organik-line.ru

БИО КОМПЛЕКС-БТУ

ДЕСТРУКТОР СТЕРНИ

Органик Лайн

WWW.ORGANIK-LINE.RU

ЗАЛОГ ПЛОДОРОДИЯ ПОЧВЫ

- УГНЕТЕНИЕ ПАТОГЕНОВ
- РАЗЛОЖЕНИЕ ПОЖНИВНЫХ ОСТАТКОВ
- ОЗДОРОВЛЕНИЕ ПОЧВЫ
- СОХРАНЕНИЕ ПРОДУКТИВНОЙ ВЛАГИ В ПОЧВЕ
- НАКОПЛЕНИЕ ДОСТУПНЫХ N, P, K
- УЛУЧШЕНИЕ СТРУКТУРЫ ПОЧВЫ

ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ!

ЦЕНЫ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ВНИМАНИЕ!
ДОПОЛНИТЕЛЬНО ЭКОНОМИМ:
N ОТ 40 КГ/ГА
P ОТ 10 КГ/ГА
K ОТ 8 КГ/ГА

Представитель в ЮФО
ООО «АПМ-Компас»
Тел.: (863) 211-10-81,
252-11-74

ООО «ОРГАНИК ЛАЙН»
+7(495)567-45-40