

тензо,м



ПЛАТФОРМЕННЫЕ ВЕСЫ



АВТОМОБИЛЬНЫЕ ВЕСЫ

БУНКЕРНЫЕ ВЕСЫ И ДОЗАТОРЫ



ТЕНЗОДАТЧИКИ



ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
весоизмерительной
техники в России

№1

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

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ЗАЛОГ ВЫСОКИХ УРОЖАЕВ



ООО «ТД «АВЕРС»

Средства защиты растений

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



Семена сахарной свеклы

СЕСВандерхаве (Бельгия)

Сингента (Швейцария)

KWS (Германия)



Семена овощных культур

Сингента (Швейцария)



Семена подсолнечника и кукурузы

Лимагрен (Франция)

Сингента (Швейцария)

Коссад Семанс (Франция)

Монсанто (Швейцария)

Пионер (США)

Майсадур Семанс (Франция)

Евралис Семанс (Франция)



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



Координаты
успешного бизнеса

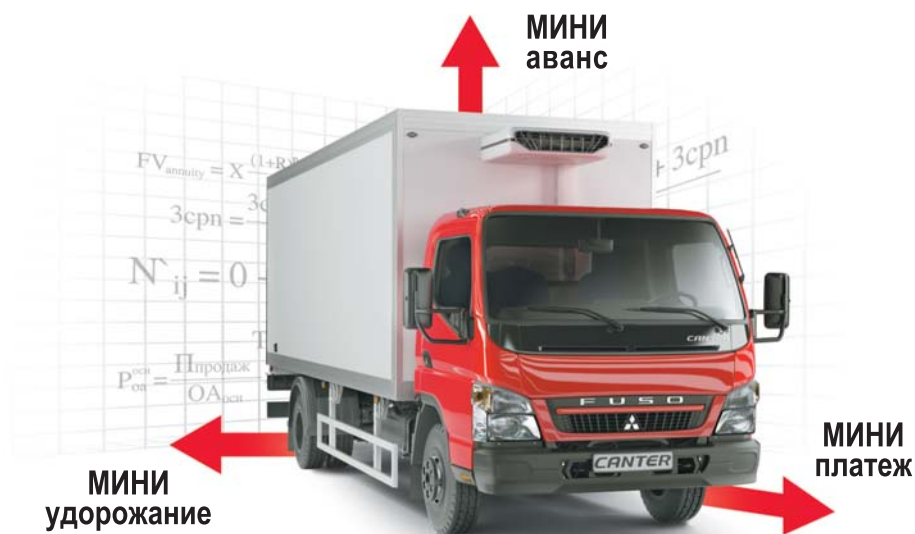


ЛИЗИНГ

ОТ 1%*
УДОРОЖАНИЕ

*Аванс - 49% от цены автомобиля по договору купли-продажи с НДС. Срок лизинга 1 год. Расчёт приведён в рублях и с выкупным платежом 0,5% от стоимости предмета лизинга по договору купли-продажи. Данные условия действительны при единовременном приобретении в лизинг от пяти автомобилей Mitsubishi Fuso CANTER по программе Fuso Finance. Обращаем ваше внимание на то, что данное предложение носит исключительно информационный характер и ни при каких условиях не является публичной офертой, определяемой положениями Ст. 437 (2) ГК РФ. ЗАО «Европлан», ОГРН 1027700085380. ЕВРОПЛАН(Р).

Реклама



FUSO ЦЕНТР
ЮНИОН СЕРВИС

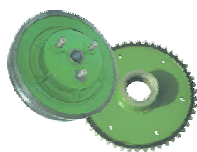
Ростов-на-Дону, Троллейбусная, 4
(863) 227-87-35, www.fuso-rostov.ru

**Приглашаем на выставку "ЮГАГРО",
20 - 23 ноября 2012 г., Краснодар.**

- Компания "Агро Эксперт Групп" приглашает Вас на крупнейший выставочный проект по сельхозтематике - агропромышленную выставку "ЮГАГРО - 2012", которая пройдет с 20 по 23 ноября 2012 г. в Краснодаре.
- Стенд "Агро Эксперт Групп" - 3102 (павильон 3).
- Здесь Вы сможете узнать о новинках к полевому сезону 2013.
- 21 ноября в 13 : 00 состоится розыгрыш главного приза Акции "Хорошее начало - отличный урожай". Приглашаем всех участников на наш стенд.
- Мы ждем Вас на стенде "Агро Эксперт Групп".



реклама



ООО «Фрегат»

предлагает

-  Зерноуборочные комбайны Дон-1500Б с измельчителем, после капитального ремонта, полная замена старых узлов и агрегатов, кормоуборочный комбайн Дон-680М.
-  Запасные части на все виды зерноуборочной техники, производство запасных частей на жатки: ножи, головки, приводы.
-  Ремонтно-восстановительные работы, переоборудование комбайнов.

Тел.: (863) 242-77-59, 242-70-04,
247-69-89, 247-61-48,
8-928-229-0444. e-mail: fregat-2003@mail.ru



26 ФЕВРАЛЯ – 1 МАРТА 2013

ИНТЕРАГРОМАШ®

XVI МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА-АГРОСАЛОН

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА «АГРОТЕХНОЛОГИИ»

РЕСУРСОБЕРЕГАЮЩАЯ СЕЛЬХОЗТЕХНИКА

НОВЕЙШИЕ РАЗРАБОТКИ В ОБЛАСТИ РАСТЕНИЕВОДСТВА

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЖИВОТНОВОДСТВА

Организаторы:

Министерство сельского хозяйства
Российской Федерации;
Министерство сельского хозяйства
и продовольствия РО

ВЕРТОЛ
выставочный центр

Г. РОСТОВ-НА-ДОНУ, ПР. М. НАГИБИНА, 30. Тел. (863) 268-77-68, WWW.VERTOLEXP0.RU



ЗАВОД «ТЕХМАШ»

ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА



ПОСТАВЩИКИ
КОМПЛЕКТУЮЩИХ

FKLO

BELLOTA
Your best help

OFA

МОДЕЛИ ПРОДУКЦИИ

ДИСКОВЫЙ
МУЛЬЧИРОВЩИК ДМ «НОРС»



БОРОНА ДИСКОВАЯ
ДВУХ И ЧЕТЫРЕХРАДНАЯ
БДУ «БАЛЬД»



ПЛУГ БИНАРНО-ПЕШЕШНЫЙ БПП



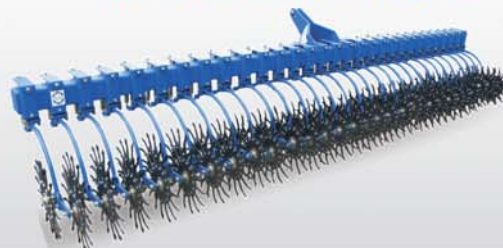
КУЛЬТИВАТОР
КПО «ЯРОВИТ»



АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ВЕСЫ



БОРОНА
МОТЫГА РОТАЦИОННАЯ БМР



ЗАВОД «ТЕХМАШ»

Ростовская область
г. Шахты, пер. Сокольнический, 7В



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

РЕКЛАМА

СОДЕРЖАНИЕ

ОПРОС «ДК»

Покупки для весны:
поторопиться или подождать?.....8
Что приобретают фермеры с осени

ЭКОНОМИКА

Эмбарго отменяется.....10
Экспорт зерна стал неинтересным

РАСТЕНИЕВОДСТВО

Берём и не возвращаем.....12
Интервью с директором агрохимцентра «Ростовский»
Ольгой Назаренко

ТЕХНИКА

Автоматический обмолот.....16
Драйв-репортаж о новом поколении комбайнов
Claas Lexion 700 с Cemos Automatic, подготов-
ленный для «ДК» нашими коллегами из немец-
кого журнала «PROFI»

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Упрощёнка стала определённое.....20
Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Семь гусей — свиные замена.....26
Репортаж с «Кубанской ярмарки» — главной фер-
мерской выставки Краснодарского края

ПЕРЕРАБОТКА

Фальсификаторов — в отставку.....30
Армавирский предприниматель построил в хуторе
молочный завод, выпускающий забытые натураль-
ные продукты

ОХОТА И РЫБАЛКА

Голых утки не боятся.....34
Курьёзные ситуации, в которые попадает человек с
удочкой и человек с ружьём

Товар — лицом

Многие сельские предприниматели в растерянности: как конкурировать с дешёвым продовольственным изобилием, которое после 23 августа беспрепятственно хлынуло в Россию? Некоторые готовы опустить руки ввиду грядущего неизбежного разорения. А вот армавирский бизнесмен Евгений Посажеников, несмотря на «угрозы ВТО», продолжает строить в хуторе Державном Успенского района Краснодарского края молочный заводик, рассчитанный на ежедневную переработку 10 т молока. Начинал он полтора года назад с молочного модуля в пять раз меньшей мощности. Теперь расширяется. Почему же он не боится западных конкурентов?

— Да не конкуренты они мне вовсе, — отмахивается Евгений Викторович. — Я выпускаю натуральные молочные продукты, которых с Запада вы не дождётесь. Оттуда придут товары, напичканные консервантами, красителями, растительными жирами и прочей ерундой. Такие же суррогаты теперь научились варганить и у нас в стране. Поэтому я со своим эксклюзивом точно не пропаду. К тому же объём продукта у меня будет мизерный — около 1 т в сутки. Его расхватают на ближайших ярмарках.

Пока завод Посаженикова не вышел на проектную мощность и выпускает по 6 ц сыров, творога, сметаны, масла в день. И хотя они в полтора раза дороже, чем аналогичные продукты крупных переработчиков, на ярмарках их действительно расхватывают. Потому что они изготовлены по старым отечественным рецептам здорового питания, а такой продукции нынче днём с огнём не сыщешь. Подробнее о молочном бизнесе Посаженикова читайте в публикации «Натуральный «Селянин»» (с. 30)

Евгений Викторович полагает, что аналогичные заводики по выпуску натуральных молочных и мясных продуктов могли бы появиться и в других регионах. Если каждый из них займётся обслуживанием населения в радиусе 50 км, то товар быстро найдёт своего покупателя. И высокие цены — совсем не помеха, считает предприниматель. Наши люди устали от суррогатов.

Евгений Посажеников не случайно говорит о сельскохозяйственных ярмарках. Продвижение товара через такие праздники еды, собирающие толпы людей, — самый короткий путь к потребителю. Здесь человек имеет возможность, что называется, попробовать любой продукт на зуб, сравнить с провизией других производителей. То есть он делает вполне осознанный выбор.

Хозяйств и небольших производств, где выращивают или изготавливают добротную продукцию, у нас, на самом деле, немало. Загвоздка в том, что мы плохо знаем эти адреса. В этом смысле усилия Краснодарских властей по пропаганде достижений лучших аграриев заслуживают самого пристального внимания. Одним из успешных примеров стала ежегодная фермерская «Кубанская ярмарка», стремительно набирающая обороты (репортаж с очередной такой ярмарки под заголовком «Триумф великанов» читайте на с. 26).

— После прошлогодней ярмарки у меня много друзей появилось, много знакомых. Ездим друг к другу в гости. А от клиентов просто отбоя нет, — не скрывал восторга в разговоре с корреспондентом «ДК» фермер из Староминского района Пётр Крутых, получивший на прошлогодней «Кубанской ярмарке» бронзовую медаль за своих гусей-гигантов.

Возможности предложить товар лицом, блеснуть изысканной продукцией есть практически в каждом регионе. Почитайте беседу корреспондента «ДК» с директором агрохимцентра «Ростовский» Ольгой Назаренко (с. 12). Разве подтверждённая ею пригодность всех без исключения сельскохозяйственных донского края к производству экологически чистой продукции — не наше ключевое конкурентное преимущество перед аграриями Запада?

Так давайте же этот дар грамотно использовать. И тогда китайские яблоки и турецкие помидоры нас не разорят.

Николай ГРИТЧИН

Как подать объявление в журнале «Деловой крестьянин»

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

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

Главный редактор Н.В. Гритчин
Учредитель-издатель: ЗАО «ИД «Крестьянин»
Зарегистрирован в Министерстве РФ по печати. Рег. номер ПП № 77-12227.
Адрес для писем: Ростов-на-Дону, 344000, ул. Города Волос, 6,
тел.: (863) 282-83-13, www.krestianin.biz E-mail: dk@krestianin.biz
Отпечатано в типографии ИП Харченко Т. В. (Lucky Pack), г. Ростов-на-Дону,
ул. Мечникова, 112.
Объём 12 печатных листов. Номер набран и сверстан в компьютерном центре
«Крестьянин».
Номер подписан 09.11.2012 г., в 12.00. Заказ № . Тираж 20 000 экз.
Общий тираж ИД «Крестьянин» — 159 500 экз.



Названы лучшие потребители техники Ростсельмаш

Компании «Ростсельмаш» и «Бизон» объявили лучших потребителей техники в 2012 сельскохозяйственном году. Победители определялись по критерию высоких производственных результатов, достигнутых в ходе уборки урожая.

Среди лучших потребителей техники 13 сельхозпредприятий из Ростовской области, использующих в земледелии современные комбайны и тракторы Ростсельмаш. Многие из них ежегодно пополняют парк машин новыми образцами сельхозоборудования. Так, в нынешнем году ЗАО им. Ленина Цимлянского района вывело на поля пять комбайнов ACROS 580 и трактор VERSATILE 2375, ЗАО «Кировский конный завод» Целинского района – три комбайна ACROS 580, СПК племзавод «Мир» Ремонтненского района – два комбайна TORUM 740, ЗАО «Красный Октябрь» Весёловского района – два трактора VERSATILE 535. Поставку и сервис обеспечила компания «Бизон».

По словам аграриев, техника отлично показала себя в работе: комбайны помогли сократить потери и ускорить уборку урожая, тракторы позволили в кратчайшие сроки провести предпосевную обработку почвы.

Не удобрил землю – плати штраф

В ходе проверки деятельности главы крестьянского хозяйства «Соболевский С.И.» в Городищенском районе Волгоградской области представители Россельхознадзора установили, что на земельном участке площадью более 320 га фермер выращивает сельскохозяйственные культуры: ячмень, просо, озимый рыжик без проведения мероприятий для сохранения и повышения плодородия земель. На указанные поля глава КФХ не вносил сбалансированное количество минеральных и органических удобрений.

По результатам проверки управление Россельхознадзора по Воронежской и Волгоградской областям наложило на главу крестьянского хозяйства «Соболевский С.И.» административное наказание в виде штрафа. Для восстановления плодородия, согласно выданному предписанию, ему предстоит выполнить обязательные мероприятия по улучшению земель, сообщила пресс-служба управления.

Засушливый прогноз

В ближайшие 50 лет климатические условия Ростовской области будут смещаться в сторону более засушливых и могут стать ме-

нее комфортными. Таков вывод учёных по результатам исследований тенденций изменения климатических условий на среднесрочный (до 2020 года) и долгосрочный (до 2050 года) периоды для предупреждения возможных негативных последствий для окружающей среды и экономики области. Прогноз выполнен на средства из областного бюджета госучреждением «Главная геофизическая обсерватория им. А.И. Воейкова» (г. Санкт-Петербург).

Исследования затронули не только сценарии возможных изменений отдельных элементов климата и природных сред, но и целые отрасли хозяйства, сообщает официальный сайт администрации области. В числе рекомендаций учёных – переориентация аграрного комплекса региона на более устойчивые к засухе и жаре культуры, внедрение влагоберегающих технологий.



Козеферму строят под Пятигорском

В станице Зольской Кировского района Ставрополья в ближайшие годы начнёт работать самая крупная в крае козеферма. Сейчас здесь в разгаре реконструкция корпусов бывшей молочно-товарной фермы, куда уже через год придут первые новосёлы зааненской породы, сообщили в региональном министерстве. В дальнейшем дойное поголовье будет увеличено до 2 тыс. Владелец фермы, предприниматель из соседней Кабардино-Балкарии, намерен часть породистого молодняка закупить у ставропольских козоводов. Что вполне закономерно: в крае целых два племенных хозяйства специализируются на зааненской породе. Известно также, что на ферме будет организована переработка козьего молока. Со сбытом деликатеса, как ожидается, проблем не возникнет. Зольская расположена рядом с Пятигорском, неподалёку – другие города-курорты Кавказских Минеральных Вод.

Открыли завод элеваторного оборудования

На территории индустриального парка «Масловский» Воронежской области введён в строй новый завод «Воронежсельмаш», построенный всего лишь за год. Он будет выпускать элеваторное оборудование и зерноочистительную технику. Это первый проект в сельхозмашиностроении региона, отличительной особенностью которого является не реконструкция действующего предприятия, а строительство нового, сообщила пресс-служба воронежского губернатора. Выход завода на полную мощность позволит вы-

пускать элеваторное оборудование общей ёмкостью хранения 500 тыс. т, 100 зернохранилищ средней ёмкостью 5 тыс. т, 27 сушилок, 1 000 единиц транспортного и зерноочистительного оборудования, а также 300 фотосепараторов.

Субсидии на закладку виноградников удвоили

Об этом губернатор Кубани Александр Ткачёв сообщил на совещании в Абрау-Дюрсо. В нынешнем году в два раза увеличены краевые субсидии на закладку виноградников качественными привитыми саженцами, в 1,5 раза – на уходные работы, сообщает пресс-служба главы региона.

– Сумма субсидии достигла 180 тысяч рублей на гектар – это очень серьёзная поддержка. Необходимо максимально использовать эти возможности для развития каждого предприятия отрасли, – подчеркнул Александр Ткачёв.

Губернатор считает, что стимулы из краевой казны позволят вдвое увеличить площади виноградников на Кубани к 2020 году. Сегодня, как известно, Краснодарский край производит половину российского вина. В 2011 году здесь было изготовлено 21,5 млн декалитров виноградных напитков с градусами.



Договорились о рыбном промысле

Российско-украинская комиссия по вопросам рыболовства в Азовском море распределила объёмы добычи основных промысловых рыб.

В результате в 2013 году квота для России составит: бычки азовские – 5,7 тыс. т., сельдь черноморско-азовская проходная – 483 т., пиленгас – 945 т., судак – 52 т., лещ – 36 т., тарань – 900 т., рыбец – 5 т., чехонь – 1 т., осётр – 1,89 т., севрюга – 0,492 т., хамса азовская – 80 тыс. т., тюлька – 40 тыс. т., камбала-калкан азовская – 40 т. При этом осетровые изымаются только для целей воспроизводства и выполнения научно-исследовательских работ. Промысел азовской хамсы, тюльки и азовской камбалы-калкана ведётся без разделения на национальные квоты.

Объёмы добычи для малоценных видов рыб (карась, атерина, перкарина и другие) не устанавливаются, а прилов этих видов при ведении специализированного промысла других видов рыб не ограничивается.

Режим рыболовства позволит рыбодобывающим организациям Кубани увеличить освоение запасов мелкосельдевых видов рыб (азовская хамса, тюлька) Азовского моря с использованием судов рыбопромыслового флота, а также бычка и пиленгаса бригадами прибрежного лова, отмечает пресс-служба минсельхоза Краснодарского края.

Покупаем для весны

Какие приобретения для предстоящего аграрного сезона целесообразно сделать уже сейчас

С полей юга России ещё не ушли последние трактора и комбайны. А мысли многих земледельцев уже о весне. Что разумней закупить к новому сезону уже сейчас, а с чем повременить до «февральских окон»? В опросе «ДК» приняли участие фермеры южных регионов.

Удобрения по предоплате

Юрий Перетятко, директор ООО «Перетятко Ю.А.» (Зерноградский р-н, Ростовская область):

— Удобрения — самая затратная для меня часть. Чтобы получать высокие урожаи (в этом сезоне собрал 52 ц/га зерновых), старуюсь накормить почву всем, чем положено. Сэкономить на покупке минеральных удобрений удаётся за счёт предоплаты. Если я оплатил товар осенью, когда у фирм торговля на нуле, они идут мне навстречу и делают скидку. А на исходе зимы или весной отгружают «минералку». Таким образом приобретаю до 80% удобрений. Для меня тут двойная выгода. Помимо экономии на покупке я обхожусь без больших складских помещений для длительного хранения удобрений. Они при нынешнем графике поставок мне не требуются. Осенью стремлюсь закупить и семена нута. Это значительно дешевле, чем закупать весной. А вот запасов ГСМ на весну заблаговременно не делаю. Слишком много заморочек с обеспечением безопасности резервуаров.

Бизнес опять балуется деньгами

Виталий Четверик, глава фермерского кооператива «Инициатива» (Лабинский р-н, Краснодарский край):

— Тема создания запаса горючего для нас не актуальна. Нам бы оплаченную льготную солярку за два предыдущих месяца получить. На нефтебазе нас отфутболивают: «Нет в наличии». Такое впечатление, что бизнес, как и в 90-е годы, снова стал баловаться нашими деньгами. И никто ему не указ. На словах — забота о селянах. На деле фермер вынужден кредитовать нефтяников. Разве не безобразие?

Удобрения для членов кооператива мы покупаем оптом, что, как известно, дешевле. Оптовые покупки делаем и к весенним полевым работам. Но покупаем впрок не все виды «минералки». Скажем, фосфорные удобрения хорошо хранятся, их можно брать с осени. А вот селитру приобретаем непосредственно перед внесением. Практика показала: при длительном хранении она слёживается и теряет свои качества. Запчасти впрок стараемся не брать. Покупаем, когда что-то поломалось. Предложений по запчастям сегодня достаточно. Причём, как мы заметили, у производителей зарубежной техники, тех же «Джон Дира», «Нью Холланда», ассортимент разнообразнее, чем у наших, отечественных.

За семенами — на огород

Татьяна Авершина, член КФХ (Красногвардейский р-н, Ставропольский край):

— Наше хозяйство специализируется на выращивании раннего картофеля. К посадке клубней приступаем ещё на исходе зимы, в последней декаде февраля. А в начале июня — уже сбор урожая. Поскольку полноценный семенной материал в наших знойных местах вырастить не удаётся, за ним мы отправляемся каждый год в регионы с умеренным климатом.

Семена — главная статья расходов нашего КФХ. И очень ответственная. Без хороших семян урожая не жди. Закупаем мы их осенью, что существенно дешевле. Выбираем клубни оптимального размера, с куриное яйцо, сами, прямо на огороде. Вот как это было в нынешнем сентябре. Мы с мужем Андреем заранее определились: будем искать семена сорта Жуковский. Они дают сегодня самый ранний урожай на нашей земле. Объём нам требовался большой — 25 т. Я в интернете нашла продавца-фермера — аж в Ульяновской области. Андрей созвонился с ним, сел в свою легковушку — и туда. Приехал ещё до уборки. Дождь, когда начнут копать. И выбрал ту, что нравится. Заплатил из расчёта 6 руб./кг. Нанял там же «Камаз» для перевозки, это дополнительные затраты. Дома мы всю картошку заново перебрали. Битую отделили. А хорошую разложили по корзинам и установили в тёмном сарае с

засором 5-7 см между корзинами. Здесь она будет лежать до исхода зимы. Тогда включим отопление, дождёмся, когда проклюнутся ростки — и в грядки. Это, как подсказывают наши многолетние наблюдения, оптимальный вариант.

Если же покупать семена в феврале, то они точно обойдутся дороже. Доставка тоже влетит в копеечку, поскольку надо заказывать фуру с обогревом. И даже в этом случае риск нарваться на подмороженную картошку будет велик.

С поправкой на ВТО

Ольга Зорина, глава КФХ (Неклиновский р-н, Ростовская область):

— Подготовку к весне ведём с учётом новых реалий. Россия уже в ВТО. Это значит, что в будущем году на прежние субсидии крестьянину рассчитывать не приходится. Поддержку, даже если таковая будет, обставят множеством условий, выполнить которые смогут не все. Словом, взвесили мы «за» и «против» и решили запастись по максимуму минеральными удобрениями. Они, по нашим прикидкам, весной будут менее доступны, чем сегодня. Гибриды подсолнечника и кукурузы запастись не стали. Пользуемся импортными семенами, а на мировом рынке резких перемен не ожидается. Запчасти к импортной технике, которой пользуемся, тоже, по идее, дорожать не должны. Тем не менее кое-что подкупили — самое ходовое, что чаще из строя выходит.

Техника по осенней цене

Алексей Черниговский, ИП «Черниговский А.П.» (Петровский р-н, Ставропольский край):

— Прежде я был приверженцем отечественной сельскохозяйственной техники. Но разочаровался в ней. Негоже её делают. Перехожу на импортную, она надёжней и удобней. Да, обходится недёшево. Но фирмы-продавцы идут нам навстречу. Вот сейчас я заплатил часть денег, а весной мне уже доставят два трактора «Джон Дир», две единицы почвообрабатывающей техники и сеялку. А окончательный расчёт — осенью следующего года, после уборки. При этом цена на всю технику будет зафиксирована на уровне нынешней осени, что меня вполне устраивает.





**Вячеслав
ВАСИЛЕНКО,**
заместитель
губернатора
министр сельского
хозяйства
и продовольствия
Ростовской
области

В октябре замгубернатора Ростовской области министр сельского хозяйства и продовольствия Вячеслав Василенко подробно общался с аграрными журналистами в агентстве «Интерфакс-Юг» и с главами КФХ на форуме «Донской фермер». Приводим его ответы на некоторые вопросы, прозвучавшие на обеих встречах.

— Какова ситуация в компании «Оптифуд» — крупнейшем производителе мяса птицы в области? Каковы шансы спасти фирму от банкротства? Есть ли угроза разорения других крупных холдингов?

— Компания «Оптифуд» в прошлом году вышла на проектную мощность, произвела 84 тыс. т мяса. Точнее, по проекту у них 90 тыс. т. Просто часть мощностей запускалась позже. Потребность компании в зерне — 200 тыс. т. Сейчас из-за отсутствия оборотных средств на всех трёх точках «Оптифуда» птицы нет. Компания недодаст в этом году около 30 тыс. т мяса. Второй вопрос — это рабочие места. И в Каменском, и в Белокалитвинском, в Семикаракорском районах в связи с этим есть проблемы. Существует задолженность по зарплате. Основная часть работников в вынужденных отпусках. Часть рассчиталась. Почему это случилось? Наверное, был допущен сбой в управлении. Всё, что требовалось от правительства области, мы выполнили. Все компенсации, все дотации выплачены. Освобождение от налогов сделали. Губернатор ещё 1 февраля обратился к Дмитрию Николаевичу Патрушеву, председателю Россельхозбанка, с письмом о финансировании. Просили 800 млн. Дали 400 млн, потому что на большее не было залоговой базы. Губернатор позже обращался к Дворковичу, к премьеру о поддержке. В результате дано поручение Россельхозбанку и министерству сельского хозяйства. Но я убеждён, что финансирования Россельхозбанком не будет. Там просят: дайте гарантии правительства области. Мы говорим: готовы дать, но, согласно бюджетному кодексу, мы должны давать под залог, которого, как я уже сказал, на сегодня у них нет.

Сейчас прорабатываются все варианты — от привлечения инвесторов до сдачи помещений в аренду. Велись переговоры с «Евродомом», с «Русской свиной», с нефтяниками, с Лисовским и другими. Сам Оболенцев (руководитель «Оптифуда»). — «ДК») тоже ведёт разговоры, он нам не открывает, с кем. Есть озабоченность судьбой других крупных наших предприятий. Они берут очень большие кредиты. Их объекты соответствуют этому. Цена на фуражное зерно резко возросла, на энергоносители и всё остальное возросло. Государство, на мой взгляд, должно пролонгировать кредиты. Возможно, на 15-18 лет. Иначе отдельные могут не выдержать. Мы постоянно общаемся с холдингами. Сейчас их главная озабоченность — по кормам.

— Почему в области до сих пор нет сахарного завода?

— История вопроса такова. Когда образовались холдинги, они стали доказывать на всех



Кур на Дону нынче не досчитались

Желающих спасти коз не нашлось

Донской министр ответил на вопросы журналистов и фермеров

уровнях, что нам строительство сахарного завода не нужно. Одна структура, не буду называть, сообщила прессе: сахарный завод Ростовской области экономически не выгоден и нет смысла им заниматься. Это были 2001-2002 годы. В своё время даже Министерство сельского хозяйства нас не поддержало. Вот, мол, есть Краснодар — туда и возите. Абсурд: мы производим почти 1 млн т свёклы, но у нас нет переработки. В прошлом году из-за этого 300 тыс. т свёклы осталось в буртах. Но сейчас мы с французской фирмой и московским инвестором очень близко подошли к решению проблемы. Надеюсь, до конца года все оргвопросы будут решены. Площадь в Целинском районе уже выбрали. Правда, возникла загвоздка: фермер, которому принадлежит земля, отказывается её продавать или менять на другой участок. А инвестор уже потратил 10 млн. руб.

— Мы раз в пять лет делаем обследование сельхозугодий. Затем 20 раз в год сдаём документы, что мы его сделали. Когда прекратятся требования вот этих абсурдных бумажек?

— С 1 июля у нас межведомственное электронное взаимодействие внедряется. Часть справок с вас теперь уже не требуем. Сейчас готовим новые порядки на будущий год. Надуманные и не соответствующие требованиям правительства бумажки будут убраны. Но если это есть в постановлении правительства, что угодно говорите, я не уберу.

— В Семикаракорском районе около 1 тыс. га садов брошенных. Я приобрёл 60 га такого сада. Это земельные паи. Сад там не числится. Второй год не могу получить субсидию по раскорчёвке. Обходится мне она дорого — 35-40 тыс./га.

— На будущий год в бюджете закладываются средства на раскорчёвку садов. Но есть один

момент. Раскорчевали 10 га — 10 га должны посадить. Тогда вам положены дотации. Я, например, понимаю, что это глупость. Такая же глупость была по виноградникам: посади 40 га, тогда рассмотрят твою просьбу на федеральные субсидии. Сегодня ту норму снизили до двух га. И по садам нужно уменьшать. Пытаемся переубедить тех, кто эту норму в документ заложил.

— В Целинском районе у меня ферма — 120 коз. В настоящий момент хозяйство в стадии вымирания, нечем кормить животных. Сена нет, ячменя нет. Земли 2,5 га — мало. Надо спасать.

— Давайте здесь (на форуме «Донской фермер»). — «ДК») и определимся: кто пойдёт спасать коз? Желающих нет. Я тоже не смогу их спасти. Если уж вы держите, то с соседями договоритесь под будущую продукцию или ещё как-то с авансом. Но просто так, бесплатно, никто вам не даст.

— Семи районам области, где в этом году объявляли ЧС по засухе, выделяется господдержка. Получат ли её хозяйства, которые застраховали свои посевы?

— Пострадавшим районам из областного бюджета уже выплачено 119 млн руб. Они направлены на выплату зарплаты и сев озимых. Кроме того, сейчас материалы на 366 млн руб. для 173 хозяйств сданы в министерство сельского хозяйства РФ. Мы ждём, что и там будет оказана поддержка. В каком размере, сказать пока не могу. Хозяйств, которые страховали свои посевы в этих районах, 10 или 12. Сейчас они получают деньги на уровне со всеми. Мы их поддерживаем, но заключаем соглашение: если они получают по этим площадям страхование, то эти средства возвратят в бюджет. Сумма по этим хозяйствам небольшая — 3,7-3,8 млн.



Сегодня зерно востребовано в России

Дорого и стабильно

Ситуация на зерновом рынке внушает аграриям оптимизм

Нынешний зерновой год обещает быть интересным для участников рынка.

По прогнозам экспертов, высокие закупочные цены сохраняются как минимум до того момента, когда можно будет строить хотя бы примерные прогнозы на следующий урожай. Власти обещают не сильно вмешиваться в зерновой бизнес, а аграрии просчитывают сценарии уже следующего сезона.

Экспорт стал неинтересным

Как писал «Деловой крестьянин» в прошлом номере, нештучные страсти в сентябре разыгрались по поводу возможного моратория на экспорт зерна в этом году. К счастью, этого не произошло. За открытые границы для российского зерна ратовал вице-премьер РФ Аркадий Дворкович и глава Минсельхоза Николай Фёдоров.

Впрочем, закрывать экспорт не стали, скорее, по причинам сугубо экономическим. Дело в том, что серьёзное снижение урожая подстёгивало цены на пшеницу внутри страны даже во время сбора урожая. Её стоимость росла с самого начала нового сельскохозяйственного года, несмотря на то что традиционно во время уборки цены падают на 30-40, а иногда и 50% от среднегодовых значений. Уже в сентябре закупочные цены на «тройку» выросли у некоторых трейдеров до 8 000 руб. за тонну и выше, и до каких отметок дойдёт цена к концу года, сегодня сказать не берётся никто (хотя

сколько-нибудь серьёзного роста в дальнейшем уже мало кто ожидает).

По мнению министра сельского хозяйства РФ Николая Фёдорова, экспортный потенциал зернового хозяйства России в 2012-2013 сельскохозяйственному году оценивается примерно в 10 млн тонн, из которых в настоящее время уже вывезено более 8 млн тонн. «Будем следить за динамикой экспорта и за товарными интервенциями. И в зависимости от этого использовать разные механизмы регулирования (за исключением ограничения экспорта)», — говорит министр. Советник президента Торгово-промышленной палаты Ростовской области по вопросам АПК Юрий Корнюш отмечает при этом, что государство может ввести экспортные пошлины, если посчитает нужным ограничить вывоз зерна из России. Минсельхоз несколько раз пересматривал прогнозы по «валовке» в сторону уменьшения. По последним данным аграрного ведомства, в России соберут немногим больше 70 млн тонн против более 90 млн в прошлом году. Минэкономразвития планировал запрет на экспорт зерна в связи с ростом цен, однако высокие закупочные цены внутри страны сделали сам по себе экспорт неинтересным. Некоторые экспортеры вынуждены работать себе в убыток, только исполняя ранее заключённые контракты на поставку зерна иностранным партнёрам, отмечают участники рынка. С 1 июля по 20 сентября из страны было вывезено около 6,8 млн т зерна, но с учётом последовавшего затем сокра-

щения темпов экспорта до конца года может быть продано всего 12,5 млн т, предполагает начальник отдела анализа рынков департамента стратегического маркетинга компании «Русагро-транс» Игорь Павенский. И большая часть из этого зерна будет «вынужденной продажей».

Интервенции — фактор сдерживания

Вероятно, замедлятся и «темпы удорожания». Как мы уже писали в сентябрьской статье, посвящённой рынку зерна, сокращается потребление внутри страны. Кроме того, Россия приступает к товарным интервенциям. Раньше планировалось провести их точно, в отдельных, наиболее проблемных субъектах РФ. Теперь уже (по данным Минсельхоза РФ) в ходе их проведения может быть реализовано до 1 млн тонн зерна. Правда, они всё-таки будут проводиться не повсеместно, ЮФО и СКФО они не затронут.

Как сообщили нашему изданию в пресс-службе ОАО «Объединённая зерновая компания» (ОЗК — уполномоченный агент по управлению государственным интервенционным фондом), сегодня к аккредитации на бирже допускаются только предприятия мукомольной и комбикормовой промышленности Сибирского, Уральского и Дальневосточного федеральных округов. По официальным данным, в государственном интервенционном фонде на хранении находится чуть более 4,75 млн тонн зерна (данные на первую декаду октября).

По замыслу властей, выброс на рынок миллиона тонн «там, где это больше всего необходимо» позволит сдержать дальнейший рост цен.

Практически невозможно угадать, каким рынок зерна будет в следующем сезоне, однако есть все предпосылки для сохранения высоких закупочных цен. На юге России сев озимых культур проходит под знаком «борьбы с погодой». Засушливый сентябрь не позволил целым территориям вовремя заложить семена в почву, при этом сдвиг сроков сева неблагоприятно скажется на будущих всходах. Особую обеспокоенность погодой вызывают аграрии Калмыкии, Астраханской и Ростовской областей, части Ставропольского края. Редкое исключение — некоторые зоны Кубани и целый ряд северокавказских республик, которые, впрочем, мало влияют на общероссийские результаты. Вероятно, что к началу нового сезона активизируется и экспорт: окажет влияние «близость» зерна нового урожая. Кроме того, некоторые трейдеры не исключают вероятности падения курса рубля по отношению к доллару в течение маркетингового года, что также позволит экспортерам заработать. Условно, при закупочной цене в 310 долларов (курс — 30 руб. за доллар США) за тонну повышение курса на пять рублей даёт 1 500 «дополнительных» рублей с каждой проданной тонны.

Сергей НЕЖЕВИЦКИЙ,
экономический обозреватель «ДК»
Фото Владимира КАРПОВА

ВТО: привычные субсидии исключаются?

Что ждать нашим аграриям в будущем году

Присоединение России ко Всемирной торговой организации несёт для отечественного сельского хозяйства как большие риски, так и интересные возможности. Одним из нововведений, которые, вероятно, коснутся фермеров уже в следующем году, станет переход на «погектарное» субсидирование аграриев.

Большинству «светит» минимум

Согласно требованиям ВТО, постепенно Россия должна отказаться от субсидий на ГСМ, удобрения и прочие «льготы», но как именно будет теперь оказываться поддержка — пока не могут ответить даже эксперты. Слишком много остаётся «белых пятен».

Заместитель министра сельского хозяйства России Олег Алдошин недавно озвучил те цифры, на которые ориентируется ведущее аграрное ведомство страны. Так, по его словам, сегодня расчёты ведутся от «базовых» 207 руб. на 1 га. С учётом повышающих коэффициентов сумма может достигать до 900 руб.

Однако стоит сразу оговориться, что большинство хозяйств, видимо, будет получать помощь по минимальной ставке. Повышающие коэффициенты будут вводиться в самых проблемных территориях и районах с неблагоприятным для сельского хозяйства климатом. Юг России такой территорией не является. Заместитель губернатора министр сельского хозяйства Ростовской области Вячеслав Василенко также отмечал, что сумма субсидии пока, к сожалению, планируется на весьма низком уровне в 207 рублей. Хотя будет присутствовать региональная компонента, она небольшая, и вряд ли общая сумма поддержки будет превышать 300 рублей, прогнозируют аналитики.

«У нас в программу заложили сначала средний доход на селе в 95% от среднего городского, но денег в российском бюджете не хватило, и часть денег «сняли», — вспоминает президент Ассоциации крестьянско-фермерских хозяйств Ростовской области Александр Родин. — Предполагается, что сумма погектарной субсидии будет зависеть от площади обрабатываемой пашни, объёма производимой продукции, количества занятых в конкретном хозяйстве человек, биоклиматических и почвенных условий и целого ряда других факторов».

Объём средств, выделяемых на погектарные субсидии для сельхозтоваропроизводителей, будет расти с 15 млрд руб. в следующем году до 36 млрд в 2020 г., отмечает Олег Алдошин. По подсчётам Родина, этого мало: «К 2020 году выплаты будут производиться исходя уже не из 95% от средней по экономике, а 55%. Это неправильный подход, ведь мы таким образом заранее настраиваем людей, что в селе доходы будут в два раза ниже». Однако пока никаких конкретных решений нет. В Европе субсидии фермерам на



текущий год делали исходя из той площади пашни, которая была закреплена за ними в 2009 году (эти данные корректируют не каждый год). Возможно, нечто подобное будет и у нас. Пока никакие запросы госорганы производителей не делали.

В прошлом году Владимир Путин, будучи ещё премьер-министром, высказывал опасения, что переход к такой форме субсидий спровоцирует поставщиков ГСМ и удобрений к завышению цен на свою продукцию. Как говорят опрошенные участники рынка, сегодня на уровне правительства РФ и регионов идут переговоры об очередной «заморозке цен» на удобрения для проведения весенней посевной кампании и о продлении льготного режима поставок топлива для нужд аграриев.

Предпосылок для сокращения поддержки нет

Нужно сказать, что к полному переходу на погектарное субсидирование аграрии относятся в целом положительно. «Давно пора это делать, это давнее требование крестьян! — говорит один из донских фермеров, пожелавший остаться неназванным. — Конечно, возникает вопрос, насколько поддержка будет адекватной, но сам механизм мне нравится. Потому что сегодня всеми этими «субсидированием процентной ставки», льготными ГСМ и прочим — мы поддерживаем банкиров. Мы просто перекладываем деньги, которые получили по субсидиям, в карманы поставщиков. Часто при этом непонятно, каким образом выбираются поставщики для всех этих госпрограмм. Хотя я догадываюсь, каким. Конечно, из-за вливания субсидий растут цены на всё, и реально мы не выигрываем от такой «помощи». Вы дайте нам живые деньги, и мы

сами найдём нормальных поставщиков, рынок расставит всё по своим местам, и никакого всплеска цен не будет».

Министр сельского хозяйства РФ Николай Фёдоров отмечает при этом, что финансирование государственной программы развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы не только будет продолжено, но и может превысить утверждённые 1,5 трлн руб. Об этом он заявил на форуме, который прошёл в рамках 14-й Российской агропромышленной выставки «Золотая осень» в середине октября.

По словам Фёдорова, для увеличения господдержки есть необходимые ресурсы и механизмы. «Могу заверить, что всякие демагогические заявления и даже вой, что российское государство, российское правительство будут уменьшать поддержку сельского хозяйства, — это всё полная чепуха. Не вижу никаких предпосылок и юридических причин для того, чтобы уменьшать поддержку сельского хозяйства», — сказал тогда министр. На следующий сезон аграриям не стоит особо беспокоиться, едины во мнении опрошенные эксперты. Объёмы господдержки должны как минимум соответствовать уровню текущего года. Многие хозяйства настолько закредитованы, находятся в предбанкротном состоянии, что снижение объёма господомощи может их погубить. Поэтому практически наверняка правительство попробует даже увеличить объём денежных вливаний по всем возможным каналам — федеральные, региональные программы развития сельского хозяйства, а также продлить договорённости с поставщиками ГСМ, средств химизации и удобрений, техники и комплектующих.

Сергей НЕЖЕВИЦКИЙ,
экономический обозреватель «ДК»

Фото Владимира КАРПОВА

В долг у земли

Стремление земледельцев брать из почвы больше, чем давать, способно превратить поля в пустыни

На вопросы корреспондента «ДК» отвечает директор государственного центра агрохимической службы «Ростовский» доктор биологических наук **Ольга НАЗАРЕНКО**.

Кладовая фосфора опустела

«ДК»: *О нецелесообразности использования химии в сельском хозяйстве сегодня говорят всё жёстче. Такого накала, похоже, не наблюдалось с конца 80-х.*

Назаренко: Тогда, если помните, экологи нас критиковали в том числе за чрезмерные дозы минеральных удобрений, пеняя на кучи селитры в лесопосадках. Нерадивые хозяева, конечно, встречались. Но в целом тогда страна сделала прорыв в формировании оптимального почвенного баланса. Хозяйства Ростовской области, например, стали вносить по 88 кг элементов питания в действующем веществе на 1 га. Благодаря такому надёжному запасу мы в растениеводстве без особых провалов пережили последующий экономический кризис 90-х. Больше того, содержание фосфора в почверосло ещё 10 лет. Вот как долго работали внесённые удобрения.

Но сейчас тот запас элементов питания исчерпан. Мы всё съели. А значит, настал момент, когда нужно увеличить капитальные затраты на повышение плодородия. Я предлагаю за три ближайших года снова накормить землю. Простимулировать сельхозтоваропроизводителей, чтобы они провели эту работу. Чтобы на 20 см заправили землю фосфором. А дальше можно будет просто поддерживать этот уровень, но уже без капитальных затрат. И даже если не получится поддерживать, скажем, в условиях очередного кризиса, мы проживём. Нам сама земля поможет удержаться на плаву. Словом, мы должны вложить в землю деньги. Проблема важна для всей страны. Но в каждом регионе свои беды. Если в Ростовской области и на Ставрополье актуальны фосфорсодержащие удобрения, то для Кубани это гипсование, потому что их почвы деградируют из-за потери кальция. Так что нынешняя активизация наших критиков совсем не на пользу делу.

Ноутил – возврат к урожаям вековой давности

«ДК»: *А разве не заслуживают поддержки технологии минимальной и нулевой обработки, у которых сегодня всё больше приверженцев? Они позволяют не только сэкономить горючее. Достоинство этих технологий – возвращение к природным процессам, исцеляющим и обогащающим почву. Хозяйство «Донская нива» Октябрьского района Ростовской области, о котором наш журнал рассказывал в прошлом году, это наглядно демонстрирует.*

Назаренко: Знаю это хозяйство. В 2010 году изначально отбирала образцы на его полях.



Ольга Назаренко призывает вернуть долги пашне

Пытаюсь отследить последствия. Пока не готова сказать о результатах, потому что времени прошло очень мало. О чём хочу предостеречь уже сейчас. Когда вы ориентированы на высокую урожайность, вы должны что-то сделать для этой урожайности. Если же вы хотите вернуться к природным процессам, вы должны себя сразу нацелить, что у вас не будет высокой урожайности. Когда мне говорят: «Мы перешли на нулевую технологию, и у нас урожайность 60 ц/га», я не могу это понять и принять. Проростку, который вы посеяли в землю, нужны элементы питания. Противники применения агрохимикатов мне возражают: в почве много элементов питания, само растение сможет их взять. Да, сможет. Но энергия, которую затратит росток, чтобы их добыть, не будет использована на создание продуктивности. И колос даст урожайность 14 ц/га.

Смысл системы питания растений, созданной за многие десятилетия, заключается в другом. Элементы питания, поступившие с удобрениями, находятся в почвенном растворе, и растению не нужно тратить энергию на их добычу, она будет потрачена на то, чтобы сформировать вегетативную массу, заложить колос, то есть на развитие и повышение продуктивности, а не на самостоятельную добычу азота, фосфора, калия.

Карбонаты против миграции

«ДК»: *Вы категорический противник нулевых технологий?*

Назаренко: Вовсе нет. Но я предпочла бы взять из природного процесса то, что поможет решить насущные проблемы аграриев и при этом не приведёт к деградации системы. В этом компромиссе найдутся ниши и для нулевых технологий, и для удобрений. Потому что те же аргентинцы, с опытом которых я

знакомилась в Латинской Америке, при нулевых технологиях вносят по 250 кг в действующем веществе удобрений. К тому же у них 1 тыс. мм осадков. А кроме того, там особое сложение почвы: у неё хорошая фильтрационная способность и отсутствуют карбонаты. Благодаря этому происходит перемещение элементов питания вниз по профилю. И то в последнее время они тоже констатируют, что наблюдается дифференциация элементов питания – в поверхностном горизонте их накапливается больше, а на глубине 20–40 см наблюдается резкое уменьшение. Но они говорят: «Для нас этот процесс пока не стал лимитирующим». То есть он ещё не отражается на урожайности.

У нас в Ростовской области, в отличие от Аргентины, очень тяжёлые карбонатные почвы. Карбонаты очень сильно сдерживают миграционную способность фосфора. А как ведут себя карбонаты при внесении удобрений на малую глубину при нулевой технологии? Возьмём тот же фосфор. Вот его внесли на 3 см. Он на этих трёх сантиметрах и остался. Даже на глубину промачивания он не уходит. Получается, что фосфора в верхнем горизонте в избытке, а в нижнем – дефицит. И растение вынуждено бороться за этот элемент питания, что обязательно скажется на продуктивности.

В Воронеже, где типичные чернозёмы, может быть, и пойдёт эта технология. Там и осадки есть, и почвы немножко легче, чем у нас. И карбонатов нет.

Путём компромисса

«ДК»: *Какой же компромисс вы видите для донских земель?*

Назаренко: Уже доказано, что поверхностная технология при подготовке почвы под озимую пшеницу наиболее эффективна. При этом необходимо сформировать ложе, чтобы зерно оказалось в рыхлой среде. А внизу чтоб было плотное ложе. Потому что почва движется всё время. Если нет плотного ложа, возможно выпирание и гибель растения при перезимовке. Но удобрения нужно разместить на глубине 18–20 см. То есть в технологии возделывания озимой пшеницы нужно думать об основном внесении за год до её посева. Тогда выстраивается вся система применения удобрений. В один год это не получится технологически.

Нулевая технология может быть применена по предшественнику подсолнечник. Под подсолнечник вы в своё время, под зябь, внесли удобрения. Рассчитали, сколько нужно удобрений для этого подсолнечника и для озимой пшеницы, которая пойдёт на следующий год. Распределили удобрения на 18–20 см. Здесь у вас пока традиционная технология. Дальше вы вырастили подсолнечник. Он убирается поздно. Поэтому у вас нет возможности подготовить почву под озимую пшеницу. Если начнёте переворачивать пласт, только ей навредите. Поэтому посейте озимую пшеницу нулевым посевом.

Дальше. Если вы собираетесь после пшеницы сеять ячмень на следующий год, тоже можете оставить стерню озимой пшеницы, которая накопит вам к весне влагу. К тому же в этой пшенице сидит фосфор, который вы под подсолнечник внесли с расчётом на озимую пшеницу. Он будет действовать и на ячмень. Но и ячмень вы должны посеять с удобрениями. У вас должна быть специальная «нулевая» сеялка, которая имеет сошник для внесения удобрений. На следующий год (если вы хорошо тогда заправили удобрениями подсолнечник) вы можете и кукурузу по стерне ячменя посеять.

Но через 5-6-8 лет, это зависит от почвы, внесите навоз, фосфорсодержащие удобрения, проведите глубокую обработку, создайте снова окультуренный слой 20 см и переходите на нулевой посев.

Это пример совмещения традиционных и нулевых технологических приёмов.

Пока то, что я видела, подталкивает меня к выводу: при переходе на нулевую технологию вновь созданный окультуренный слой необходим.

Как долго затем можно использовать землю без плуга, я пока сказать не могу. Но, зная процессы, которые происходят в почве, видя дифференциацию по элементам питания, считаю: в наших зонах вы не сможете применять только нулевые технологии. Нужно говорить о создании системы применения традиционных и нулевых технологических приёмов.

Если мы сейчас лбом упрёмся: «Плуг нам не нужен», то в конце концов накопим проблемы, которые потом решать будет намного сложнее, с ещё большими капитальными затратами.

Разрушим минералы – не будет почвы

«ДК»: Продвинутые хозяева земли сегодня предпочитают микробиологические препараты, что удешевляет себестоимость продукции, уменьшает химическое загрязнение почвы, повышает урожай. Недав-

но наш журнал рассказывал об успешном фермере, который получил при помощи таких препаратов прибавку зерна, несмотря на засуху.

Назаренко: Опасность этих препаратов в том, что они могут активизировать использование природного потенциала почвы. Да, они переводят недоступный фосфор в доступное состояние. Но что такое недоступный фосфор? Это фосфор, который находится в почвенном минерале. Если мы разрушим все минералы, то у нас не будет почвы. Если азот может фиксироваться из атмосферы, то фосфор вы ниоткуда не возьмёте, кроме как внести его с чем-то – с удобрениями, мелиорантами. Вынос фосфора растениями очень высок. Если у вас увеличивается урожайность, вынос ещё выше. Так что тут тоже ограничение должно быть. Не знаю, применяется ли ваш фермер систему восстанавливающего земледелия, но в целом по области картина тревожная: фосфора мы возвращаем в почву лишь 50%.

Я стараюсь спрашивать микробиологов: а вы видите вот эти возможные негативные последствия? Пытаетесь найти механизмы управления этими последствиями? Они считают, что вносят аналог, который должен быть в почве. Но достоверных сведений о том, как конкретный микробиологический препарат, внесённый в чернозёмную или подзолистую аборигенную почву, изменил микрофлору, нет.

Недостаток сегодняшнего времени: каждый зарабатывает деньги. Это влияет на результативность. Получили какой-то эффект – сразу же о нём говорят, стараются как можно шире внедрить. Потому что внедрение – это получение средств. А фундаментальные работы по прогнозированию последствий этого внедрения сразу же прекращаются.

Наши земли пригодны для чистой еды

«ДК»: После присоединения России к ВТО всё чаще звучат призывы к нашим аграриям: переходите на выпуск экологически чистой продукции. Именно она будет конкурентоспособна на мировом рынке. Что

для этого нужно предпринять руководителям донских хозяйств?

Назаренко: Не вижу необходимости что-либо кардинально менять. Разве что добровольно обзавестись сертификатами соответствия. А всё остальное у донских земледельцев есть. Говорю об этом абсолютно уверенно, потому что наш центр вот уже 48 лет ведёт мониторинг состояния почв и выращенной сельхозпродукции на территории области. Раз в пять лет проводим в каждом районе агрохимическое обследование. Определяем остаточное количество пестицидов, тяжёлых металлов, радиологические показатели на тестовых участках. У нас нет сельхозземель с ограничениями для хозяйственной деятельности. Данные наших реперных участков, которых в области в общей сложности около ста, показывают: загрязнение в пределах 50% от предельно допустимых концентраций и ниже.

Это вполне предсказуемо. У нас технология производства очень щадящая. Пестицидная нагрузка у нас в 10 раз ниже, чем в Европе. И химическая нагрузка с удобрениями – тоже. В Ростовской области сегодня применяется 42 кг в действующем веществе удобрений на 1 га. А в Европе – 250-400 кг. Наши почвы, в отличие от европейских, богаты. По крайней мере, на Дону. И нам не нужно этих 400 кг. Нам нужно выйти на баланс, чтобы не было истощения. И чтобы создать растениям благоприятные условия. Если мы выйдем на 80 кг на 1 га, уже замечательно. Предел – 150. Тогда все удобрения будут использованы растениями на урожай. Они не будут накапливаться в среде, как это происходит сейчас в Европе, где налицо сильная загрязнённость грунтовых вод азотом из-за огромных доз внесения.

Словом, применяя в комплексе и в научно обоснованных дозах удобрения, пестициды и биологические средства защиты, мы можем получать экологически чистую продукцию на всей территории Ростовской области.

п. Рассвет, Аксайский р-н, Ростовская область

Российская Компания производитель бактериальных удобрений «Азотовит» и «Фосфатовит»

приглашает в сферу продаж РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ по развитию региона:

Мужчина от 35 лет, образование высшее агрономическое, опыт работы в продажах от 5 лет.

Обязанности: активные продажи продукции Компании, расширение клиентской базы, анализ и мониторинг рынка, ведение переговоров, заключение контрактов, контроль доставки продукции клиентам, закладка демо-опытов.

З/п от 30 000руб. + ГСМ + а/м + сот. связь, полный соц. пакет.

Резюме направлять на e-mail: info@biochemical-nmsk.ru или по факсу: (48762) 2-11-90, 2-11-91 телефон: 8-905-628-69-94, контактное лицо Светлана

Продаю **горчица** сорт Люкс II репрод., цена 15 руб. кг.
Тел.: 8-928-162-55-66.

Продаем б/у с/х технику: трактор Т-150 (гусеничный) — 1 шт. - 100000 руб.; трактор К 744 (Р2) — 350 л. - 1 шт. - 1500000 руб.; сеялка пропашная Маскар — 2 шт. - 150000 руб.; сеялка пропашная СТБТ (ТОДАК) — 2 шт. - 150000 руб.; комбайн СК-5М — 1 шт. - 250000 руб. Торг уместен.
Тел.: 8-928-193-69-59.

Продаю трактор МТЗ-82.1, наработка 1600 м/ч, 2008 г. в.
Тел.: 8-919-886-40-40.

Продаю недорого! МТЗ-80; Т-16; электростанция 25 кВт/380 В; дождевальная машина «TRTEG-1006» L600x50 (электродвигатель); насос (давление 6 атмосфер, V 80 м³/ч) РУМ (Польша), картофелекопалка навесная, вагон-бытовка (КУНГ).
Тел.: 8-903-40-59-129.

Личный опыт

Ведёт Владимир Васильевич Енин, тел.: 8 (86559) 9-73-80



Когда азотная подкормка не кормит

Что нужно сделать для опережающего роста урожая в сравнении с ростом затрат

Кому из хлеборобов не хочется вырастить большой урожай и продать его по выгодной цене. В этом заключается почти весь смысл его труда. И как тяжело переживаешь неудачи. Как правило, неудачи эти связаны с нашими собственными ошибками. К плачевным результатам, например, часто приводит стремление экономить на всём. Соблазн велик.

Известно, что в условиях падения естественного плодородия почв всё больше расходов тратишь на удобрения и средства защиты растений. А нельзя ли полностью от дорогой химии отказаться? Обходились же без неё наши предки и при этом сильную и ценную пшеницу выращивали. К каким последствиям это приводит, показал нынешний засушливый год. Некоторые наши фермеры решили сэкономить и не стали закупать минеральные удобрения под урожай текущего года. Затраты на 1 га пашни в результате действительно снизились, причём вдвое – с 10-12 тыс. руб. до 5-6 тыс. руб. Но и урожай в итоге оказался ничтожно мал: от 4 до 10 ц/га фуражного зерна, что не окупило понесённых затрат.

Хозяйства же, применившие 1 ц аммофоса при севе и 1 ц селитры весной, получили не менее 20 ц/га пшеницы 3-го и 4-го класса. За тонну такого зерна покупатели сегодня больше 8 тыс. руб. дают. Получается, что щедрые затратили вдвое больше скупых, зато и прибыль у них не меньше 6 тыс. руб. с 1 га. Как



тут не вспомнить: скупой платит дважды.

На наших истощённых землях отказываться от минеральных удобрений, не используя взамен навоз и не включая в севооборот зернобобовые и многолетние травы, слишком рискованно. Тем не менее задача опережающего роста урожая и его качества по сравнению с затратами актуальна как никогда. Вот некоторые наблюдения, основанные на моём личном опыте агронома и опыте коллег.

Мы грешим односторонним применением азотных удобрений, забывая, что в наших почвах в первом минимуме фосфор находится. В 90-е годы это сходило с рук, так как в земле сохранялся запас подвижного фосфора, накопленный в период систематического внесения фосфор-

ных удобрений. Но всему приходит конец. Тот, кто ведёт учёт эффективности азотных подкормок по каждому полю, не мог не обратить внимания, что на некоторых полях прибавка от подкормок либо очень мала, либо её нет вовсе. Картограмма содержания фосфора на таких полях показывает, что его там совсем мало осталось. И сколько туда азота ни сыпь, толку не будет. Как-то в беседе со мной известный у нас в Прикумье агроном С. Синюгин поделился таким наблюдением: «Я не раз убеждался, что 1 ц аммофоса, внесённый на 1 га пара под основную обработку или под весеннюю культивацию, прибавку даёт большую, чем внесённый в рядки при посеве». Вношу, говорит, весной ещё 1 ц селитры на 1 га – и за урожай спокоен. Как правило, урожай у него на 1 т выше, чем у скупых соседей, а по качеству пшеница почти всегда 3-го класса.

Доводы Синюгина полностью согласуются с данными опытов научно-исследовательских учреждений. Они однозначно утверждают: накопленный от постоянного внесения подвижный

фосфор более важен для урожая, чем даже повышенные дозы непосредственно под культуру. Для повышения окупаемости удобрений есть и другие способы. Например, в нашем ЗАО СХП «Русь» уже много лет применяются различные стимуляторы роста. В разные годы использовали бишофит, никфан, агат, альбит, ЗСС, гидромикс, радифарм, экстрасол, фосфовит. Явного чуда не наблюдали. Но на фоне удобрений десятипроцентный прирост урожая почти всегда был. Да и клейковина на 2-3% поднималась. Важно учесть: стимуляторы и усвояемость удобрений повышают, и устойчивость растений к стрессам увеличивают.

Одна из бед наших степей – щелочная реакция почвенного раствора. Из-за неё потенциал почвенного плодородия используется не больше чем на 80%. Самим хозяйствам известковать почву не под силу. Но есть доступные средства. Одно из них – физиологически кислые удобрения. В «Руси» есть опыт успешного применения сульфата аммония и сульфоаммофоса. Они содержат меньше азота и фосфора, но дешевле. А прибавку на щелочных почвах дают даже большую. Сказывается и содержащаяся в них сера, а в наших почвах её не хватает.

Вода в наших краях жёсткая. Содержащиеся в ней соли связывают до 20% пестицидов. Нейтрализовать вредоносность солей можно, добавляя в баковые смеси 1-2% сульфата аммония. Это легко делают в хозяйствах, имеющих растворные узлы. На них можно и всякие «болтушки» делать, добавляя в раствор стимуляторы, микроэлементы.

Так, воздействуя на факторы, имеющиеся в минимуме, можно обеспечивать опережающий рост урожая и его качества по сравнению с увеличением затрат. Ставропольский край



ООО 'ДАР'

АНГАРЫ
изготовление • монтаж

г. Новокубанск, ул. Добролюбова 1/1.
Тел.: 8-918-633-35-95, 8-909-444-32-35,
(86195) 3-65-68. darandk@rambler.ru

Мой прапрадед Архип Шульга, отправляя сынов в дальнюю дорогу на Кавказ в поисках лучшей доли, вручил им обложенные влажным мхом и завернутые в холстину две яблоньки. Напутствовал: «Станет трудно – подойдите, потрогайте яблоньку, вспомните нашу Землянку, и станет легче». Землянка – это село в нынешнем Глуховском районе Сумской области Украины. Уже за граница. Обосновались братья в селе Калиновском. Посадили на новой земле яблоньки. Поставили на речке Калиновке семь водяных мельниц. В память о них остались в Калиновке Шульгины пруды.

Турецкие чубуки

Слава об умелых плотниках разнеслась по округе. Младшего, Матвея, пригласили в село Падинское. Здесь он поставил три мельницы, женился на местной. А яблоньку из Калиновки не стал перевозить. Осталась у брата. Это было уже взрослое дерево. Сделал от неё отводок и посадил у себя в саду в Падинке. У Матвея было много детей, но выжили только двое: дочь Вера и сын Лёвка. Ему-то он и завещал свою яблоньку. К началу первой мировой войны было у Леона Матвеевича пятеро детей, но его всё равно призвали в армию. Попал на турецкий фронт. В семнадцатом году сообщили, что у него умерли родители, и ему дали отпуск. Из Турции привёз дед полсотни завернутых в холстину чубуков. Назад на фронт не поехал, началось революция. А виноград у него прижился.

Через 12 лет, когда началась раскулачка, было у семьи Леона Шульги две с половиной десятины виноградных насаждений. Это три гектара по нынешним меркам. Людей со стороны нанимали только закапывать лозу. А в остальном управлялись сами. Но местная власть решила: кулак. Вино задаром не даёт. Деда научили податься в бега. А что власть возьмёт с бабы, у которой десять ртов по лавкам? Вино реквизируют, виноград зарыть на зиму забыли. Он вымерз.

Дед четыре года мотался по стройкам. В трудную минуту вспоминал виноградник, сад, свою родовую яблоньку. Когда наконец вернулся домой, работать в колхоз не пошёл, устроился в сельпо счетоводом. У себя на приусадебном участке посадил 310 кустов винограда и небольшой сад. После войны, когда вышел указ Сталина о налоге на каждое дерево, дед вырубил все яблони. Оставил одну – родовую. А за виноград готов был платить любые деньги. В том винограднике и на старой яблоне прошло моё детство.

Мой отец Иван Леонтьевич с 16 лет и до самой пенсии работал в колхозе трактористом. Уходил на работу рано утром и возвращался затемно. Огородом никогда не занимался, но для сада находил время. Были в его саду две яблоньки от деда. Наша родовая и ещё одна кисло-сладкая. Мы её называли гранаткой. Нам тогда казалось, что лучше наших яблочек нет. Вкусные, душистые, краснобокие. Загляденье. На Яблочный спас дед, а потом и отец, когда вышел на пенсию, возили эти яблочки на продажу в Новоселицкое и Благодарный. А что оставалось, сушили.

Новые яблочки красивые, старые – вкусны

Отец начал строить дом в 1957 году. Тогда же дед сделал отводки от своих яблонь для его новой усадьбы. Те деревья живы, они плодоносят и сейчас, спустя полвека. Напри-



Яблоньку на память

У старых сортов плодовых деревьев есть много достоинств

мер, в прошлом году мои родители с трёх старых яблонь собрали и засушили пять мешков сухофруктов. Учитывая, что яблоко при сушке уменьшается в пять раз, общий урожай составил более 25 мешков, или 800 кг. Отцу 85, он и сейчас верит, что его яблочки самые лучшие в мире.

Я долго мыкался между городом и деревней. В городе – работа, в деревне – кусок земли. Победило второе. Первым моим желанием было посадить у себя на обширной сельской усадьбе сад, в котором были бы все фрукты и ягоды, произрастающие в нашей зоне. Но всё, что я покупал на рынке, не соответствовало тому, что заказывал. Меня это разозлило. Занялся изучением основ садоводства. На моём рабочем столе появились книги Кулиша, Травова, Мичурина, Грязева, Сердюкова, Фатьянова. Полученные знания я тут же применял на практике. Это позволило мне в короткий срок создать свой плодopитомник. Параллельно с изучением опыта работы лучших садоводов юга России я собрал коллекцию старинных сортов яблонь и груш. Поскольку из моей памяти ещё не выветрились имена наших старых александровских садоводов Реутовых, Шелтушевых, Есауловых, Ворониных, Сафоновых, Водопоиных, у меня появилась уникальная возможность сравнить прежнее садоводство и нынешнее. Несмотря на обилие новых сортов, научно разработанные технологии садоводства, обширный арсенал садовой химии и удобрений – факторы, позволяющие на меньших площадях получать большие урожаи, существенно уплотнить время от посадки дерева до начала его интенсивного плодоношения – новое садоводство уступает старому по целому ряду позиций.

Нет слов, новые яблочки красивые, крупные, долго хранятся, но старые были намного вкуснее. Они имели невысокую транспортабельность и совсем короткий «момент истинности», когда их можно было с удовольствием съесть. Но в старых садах не применяли «химию». Устойчивость против болезней давала мощная корневая система диких яблонь и груш. Вегетативные карликовые подвои та-

кой устойчивостью не обладают. Деревья на них низкорослы и скороплодны, но живут недолго, в среднем 15 лет, что в три раза меньше, чем на диких подвоях.

Уроки, взятые у природы

Наши деды не занимались генной инженерией и не выводили новые сорта с заданными параметрами. Они отбирали лучшее, что давала природа. Так, Л. Симиренко где-то на пустыре приметил дерево с хорошими плодами, размножил его и вот уже более 60 лет оно радует нас прекрасными плодами. Наши предки были мудрее нас. Они сушили и мочили фрукты в огромных количествах. Доказано, что сухофрукты намного полезнее тех яблок, которые хранятся в свежем виде более четырёх месяцев.

В старое время, когда не было этого шоколадно-мороженого изобилия, румяное яблочко было желанным угощением. Оно было вдвойне желанным, потому что его можно было получить не каждый день, а только в положенный срок. Наверное, поэтому люди старшего поколения с такой теплотой вспоминают «толкачики», «панкратки», «гранатки», «пепинки», «райки» и другие старинные сорта яблонь.

Никто не спорит, в садоводстве мы сделали шаг вперёд, но мне кажется, что шагнули куда-то в сторону. Поэтому часть саженцев в своём плодopитомнике я выращиваю по старинной технологии и прививаю старые, давно забытые сорта. Ко мне часто обращаются друзья и просто знакомые с просьбой обновить их старую яблоню.

В моём саду давно растёт дедовская родовая яблоня. Каждый год я беру с неё черенки для размножения, солидным заказчикам даю её в нагрузку. Сынам я давно уже сделал от неё отводки. А вот когда мои внуки определятся в жизни и прочно станут на землю, я подарю и им наши фамильные яблоньки.

Иван ШУЛЬГА, садовник

с. Александровское, Александровский район, Ставропольский край

Автоматический обмолот

Без вопросов, водить комбайн — это одно, а его настраивать — совсем другое. Поэтому неудивительно, что и инженеры фирмы Claas стараются помимо внедрения прочих вспомогательных систем, оказать водителю помощь в проведении правильных настроек машины. Решающим шагом в данном направлении стала Cemos — электронная система оптимизации работы машины от Claas.

Следующая ступень этой системы называется Cemos Automatic, которую фирма Claas представила вместе с новым поколением комбайнов Lexion. Automatic означает то, что система не только предлагает водителю осуществить те или иные подходящие настройки машины, но и сама проводит некоторые из них. В идеальном случае новая система в течение всего рабочего дня и/или при изменяющемся стеблестое постоянно оптимизирует настройки органов сепарации и очистки. Вместе с уже известной системой CruisePilot для предварительных настроек и GPSPilot для управления, новый Lexion является настоящим автоматическим комбайном.

Новое поколение Lexion можно узнать уже издалека по длинным воздушным щелям в боковой обшивке. Также и под обшивкой спрятано много новшеств.

Claas Lexion 700 с Cemos Automatic — первый зерноуборочный комбайн, который автоматически настраивается под условия обмолота. Как это происходит, и какие новшества характерны новому поколению комбайнов Lexion от Claas, читайте в этом репортаже.

Но как же эта система будет вести себя в практических условиях? Мы с нетерпением ожидали возможности проведения ходовых испытаний при уборке озимой пшеницы, ведь система не оснащена сенсорами для учета сорности и битого зерна в убираемом материале.

Но сначала перечислим остальные новшества следующего поколения Lexion (см. таблицу „Обзор новых комбайнов Lexion). Большой проблемой для инженеров стал переход на более строгие требования к ОГ „Евро 3b“ (Tier 4interim).

В то время как двигатели от Mercedes, устанавливаемые на обеих больших моделях, используют для нейтрализации ОГ катализатор SCR с 80-литровым баком для раствора AdBlue, двигатели от Caterpillar во всех других моделях Lexion достигают низких предельных значений благодаря системе возврата ОГ и сажевому фильтру.



Огромные охладители для воды, воздуха и масла располагаются горизонтально рядом друг с другом на капоте соломотрясы, и воздух всасывается сверху через большую поворотную решетку длиной 1,60 м. Двигатель V8 имеет катализатор SCR (справа на снимке) и развивает в новой топ-модели 780 максимально 440 кВт/598 л.с. мощности.



Бак для AdBlue (80 л) поворачивается, открывая доступ к приводу ротора. Основной и дополнительный бак для дизеля (800 и 350 л) имеют теперь только одну горловину.



Это можно заметить по новой охлаждающей установке. В то время как меньшие комбайны теперь оснащаются известной вытяжкой, для трех больших гибридных машин был разработан абсолютно новый концепт охлаждения. При оснащении так называемым Dynamic Cooling за двигателем на капоте соломотора располагается горизонтальный пакет охлаждения вместе с вращающейся решеткой радиатора длиной 1,60 м (!) и вытяжкой. Благодаря этому, воздух теперь всасывается сверху, а отработанный воздух выводится вниз по длинным щелям в боковой обшивке. Таким образом создается так называемый „эффект занавеса“, который должен предотвращать поднятие пыли в

Кстати о мощности: новая топ-модель Lexion 780 имеет теперь мощность 405 кВт/551 л.с. (+15 кВт/21 л.с.) при номинальной частоте вращения, с пониженной до 1900 оборотов. При 1800 оборотах потребление мощности возрастает до 440 кВт/598 л.с. (мощность брутто по ECE-R 120). Элементы обмолота и очистки остались теми же. Новым в модели 780 является шестая дека под сепарирующим ротором, что, по словам

большей частоте вращения и измененным виткам шнека.

А чтобы даже с 12-метровой жаткой можно было безопасно выгружать зерно на идущий рядом транспорт, комбайн теперь оснащается увеличенной на 30 см выгрузной трубой 4XL. Абсолютно не понравился нам новый щиток для надписи „Claas“. При повернутой трубе он почти полностью закрывает в зеркале обзор назад. Для размещения логотипа дизайнерам



Четырехшарнирный задний мост имеет запатентованную трапецевидную навеску. Благодаря раскачиванию в стороны, здесь образуется достаточно места для колес высотой 1,65 м.

области двигателя. А изменяющийся привод вентилятора должен, по заявлению Claas, потреблять на 15 кВт меньше мощности.



Claas, увеличивает площадь сепарации на целых 20%. Кроме того, инженеры Claas увеличили зерновые элеваторы: теперь производительность у трех самых больших моделей достигает 61 л/сек (что примерно соответствует 175 т/ч пшеницы!) и 41 л/сек остальных моделей.

Из-за такой производительности был увеличен и объем бункера. В проспекте у Lexion 780 и опционально у 770-го указаны 12,5 вместо 12 м³. Также и мощность выгрузки у трех самых больших моделей инженеры увеличили от 110 до 130 л/сек, благодаря

У Cemos Automatic можно выбирать различные стратегии оптимизации (снимок слева). Система постоянно автоматически регулирует настройки системы очистки и сепарации остаточного зерна. При этом на монитор выводится символ в сером индикаторе потерь.



придется подыскать более удачное место.

Вернемся к системе Cemos Automatic, которая при каждом проходе по посевам активируется при нажатии кнопки AutoPilot. Вопрос об отсутствующем сенсоре учета битого зерна быстро разъяснился. Система делится на Cemos Auto Separation (для регулирования частоты вращения ротора и положения пластин ротора), а также

Обзор новых комбайнов Lexion

Lexion	780 ¹⁾	770 ¹⁾	760 ¹⁾²⁾	750	670 ¹⁾²⁾	660	650	630 ²⁾	620
Сепарация остаточно-го зерна	Гибридная система с двумя роторами				6-клавишный соломотряс			5-клавишный соломотряс	
Ширина молотилки	1,70 м		1,42 м		1,70 м			1,42 м	
Объем зернового бункера	12,5 м ³	12,5/11,5 м ³	11,0 м ³	10,0 м ³	11,0 м ³	11,0/10,0 м ³	10,0/9,0 м ³	9,0 м ³	9,0/8,0 м ³
Производительность выгрузки	130 л/сек				110 л/сек			110/80 л/сек	
Двигатель	Mercedes Benz OM 502LA		Caterpillar C13		Caterpillar C9.3				
Поршень/рабочий объем	V8/16 л		R6/12,5 л		R6/9,3 л				
Номинальная мощность ³⁾	405 кВт/551 л.с.	370 кВт/503 л.с.	330 кВт/449 л.с.	305 кВт/415 л.с.	269 кВт/366 л.с.	239 кВт/325 л.с.		224 кВт/305 л.с.	
Максимальная мощность ³⁾	440 кВт/598 л.с.	405 кВт/551 л.с.	360 кВт/490 л.с.	330 кВт/449 л.с.	294 кВт/400 л.с.	264 кВт/359 л.с.		224 кВт/305 л.с.	
Очистка отработавших газов	Катализатор SCR		Возврат ОГ/сажевой фильтр						
Топливный бак	800 + 350 л ⁴⁾		800 + 350 л			800 л			

¹⁾ также доступен с гусеницами „TerraTrac“; ²⁾ также доступен в версии Montana; ³⁾ по нормам ECE-R 120; ⁴⁾ дополнительно 80-литровый бак AdBlue

Cemos Auto Cleaning (регулировка частоты вращения вентилятора и положения верхнего и нижнего решета). Для регулирования вращения барабана и зазора подбарабана, т.е. непосредственно органов обмолота, система Cemos как и прежде делает водителю „лишь“ предложения для оптимизации.

Влияние изменения настроек, например, на количество битого зерна, водитель должен оценивать сам, заглянув в зерновой бункер. То же касается и примесей в убираемой массе. Здесь система Cemos Auto Cleaning учитывает, кроме информации датчиков потерь, также и результаты измерений

количества и доли зерна в сходе. И это функционировало у Lexion 770, используемого в наших ходовых испытаниях при уборке не совсем сухой пшеницы с урожайностью 7,5 т/га очень хорошо. Например, верхнее и нижнее решето система Cemos Automatic открыла до 19 и, соответственно, 13 мм, что больше предусмотренных базовых настроек (17 и 11 мм). Также и частота вращения ротора равная 950 об/мин (вместо 800 об/мин) была выше, и пластины были открыты. Это происходит даже во время работы (когда закрытие щитков возможно только на разворотной полосе). Громкий сигнал подтверждения инженеры фирмы Claas еще хотят изменить. Так, например, при регулировке решет на экран терминала Cebis выводится лишь маленький оптический сигнал.



Тормоз жатки больше не производит торможение вариатора. Это уменьшает износ.

гий. И если бы мы могли выразить еще одно пожелание, то можно было бы включить в систему еще и пункт „высокое качество соломы“.

Кроме программного обеспечения изменилось и „техническое обеспечение“. Так, задняя ось комбайна Lexion вместо центральной маятниковой подвески имеет теперь запатентованную трапецевидную подвеску.

Благодаря ей 4-шарнирная ось при колебании одновременно делает движение в сторону, что обеспечивает свободное пространство для больших шин. Таким образом, возможна ошиновка 30-дюймовыми шинами

(например, 500/85 R 30) при ширине 3,49 м без ограничения маневренности.

Колеса высотой до 1,65 м являются, конечно, очень хорошей комбинацией с гидропневматически подвешенной ходовой частью TerraTrac, которая устанавливается как на 780-й, 770-й и 760-й, так и на модели 670.

Кроме того, все комбайны Lexion имеют электронное управление привода ходовой части EFA. Концепт полного привода инженеры тоже изменили: новая система Power-Trac с центральным гидростатическим двигателем на заднем мосту позволяет не только включение полного привода во время движения, но и призвана способствовать большей эффективности механического расцепления привода при движении по дороге. При работе на очень сырой почве у топ-моделей 780 и 770 включается блокировка дифференциала.

Коротко о других деталях:

■ Lexion 780 и 770 оснащаются теперь тремя аккумуляторами для 24-вольтовой электрики двигателя и 12-вольтовой для электрооборудования в кабине.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ

Claas Lexion 770 TerraTrac

Жатка

Рабочая ширина захвата 12 м, Auto-Contour, Тип Vario с меняющимся в длину лотком, по желанию с оснащением для уборки рапса, автоматика управления посредством лазера или GPS-Pilot

Молотика

Молотика APS с ускорителем диаметром 45 см и молотильным барабаном диаметром 60 см, шириной 1,70 м, плетенные подбарабаны площадью 1,9 м²

Сепарация остаточного зерна

Два ротора диаметром 45 см с изменяемой частотой вращения, длина 4,20 м, расположено не по центру

Очистка

Короб грохота JetStream с электрически переставляемыми решетками, рабочая поверхность грохота 6,20 м², турбинный вентилятор состоящий из восьми частей

Хранение зерна

Зерновой бункер объемом 12,5 м³ с верхней выгрузкой, (130 л/сек)

Измельчитель

SpecialCutII с распределением соломы и половы радиальным распределителем

Двигатель

V8-Mercedes Benz OM 502 LA отвечающий „Евро 36“ (Tier 4i) 370 кВт/503 л.с., номинальная мощность (по ECE-R 120) и 405 кВт/551 л.с при снижении частоты вращения на 100мин⁻¹, Топливный бак 800 + 350 л, Катализатор SCR с 80-литровым баком AdBlue

Шасси

Гидростатический привод с электрогидравлическим управлением и двумя ступенями, по желанию гусеницы TerraTracIII с гидропневматической подвеской и автоматической регулировкой пропускной способности, а также версия с 30 км/ч

Данные изготовителя

Увеличенный зерновой элеватор подает теперь пшеницу со скоростью до 175 т/ч. Сенсор для учета урожайности был перемещен еще ниже (справа).



Чтобы отвечать различным требованиям практиков, система Cemos Automatic предлагает различные стратегии оптимизации: например, „максимальная пропускная способность“ означает более высокую частоту вращения ротора, большее раскрытие решет и тд. При выборе стратегии „высокое качество обмолота“ все происходит наоборот, в то время как при выборе „минимальное потребление топлива“, например, уменьшается частота вращения ротора. И все водители, для которых каждый из этих пунктов имеет одинаково важное значение, могут выбрать „сбалансированную“ комбинацию трех страте-



Зерновой бункер вмещает сейчас до 12,5 м³, мощность выгрузки увеличена до 130 л/сек, а для жаток с шириной захвата 12 м устанавливается выгрузная труба 4XL. Щиток с логотипом фирмы, к сожалению, почти полностью закрывает в зеркале обзор назад.

■ С помощью переднего перекидного переключателя в multifunctionальном джойстике можно будет менять значение для кнопок быстрого выбора без необходимости брать за другой рычаг.

■ Все гибридные машины имеют теперь очистку JetStream со второй более высокой каскадой.

■ Новые 4-цепные питающие каналы с центральным опорным роликом для подающей планки, а также улучшенную направляющую цепей и изнашивающийся щиток имеют теперь все машины.

■ На выбор устанавливаются новые приводы жатки для 150 и 200 кВт, чтобы можно было работать с кукурузным початкособираем на 12 и

более рядов. „Мягкий старт“ жатки на нашей предсерийной модели еще не функционировал, но к серийному выпуску он будет доступен.

■ Тормоз жатки больше не тормозит вариатор. Это уменьшает момент торможения и износ.

■ Благодаря повышенной подъемной силе, модели Montana могут работать даже с жатками Vario с шириной 9 м. Самая маленькая модель Montana Lexion 630 может работать „только“ с жатками до V750.

■ Для всех моделей Lexion (наконец-то) предлагается уже с завода централизованная система смазки.

■ Равно как и жатка V1200, мотовило жаток Vario V900 и V750 получили легкоходные и износостойкие поли-

мерные подшипники, а также кронштейн зубьев в форме полумесяца с улучшенной защитой от наматывания стеблей.

Осталось подвести итог: за исключением перехода на более строгие нормы „Евро 3b“ (Tier 4i) с абсолютно новым концептом охлаждения, новый комбайн Claas Lexion предлагает много интересных улучшений. К ним, кроме новой четырех шарнирной задней оси для колес высотой до 1,65 м, увеличенным объемом бункера, а также удлиненным и более производительным выгрузным шнеком, в первую очередь относится новая система Cemos Automatic. В соответствии с различными стратегиями оптимизации, данная система постоянно автоматически адаптирует настройки систем очистки и сепарации остаточного зерна под условия обмолота. Не хватает только сенсоров для учета битого зерна и сорности, а в остальном Lexion с автоматической предварительной настройкой и рулевым управлением стоит на верном пути к „автоматическому обмолоту“.

Х.В.

Дисковый посевной комплекс AGROMASTER

Пневматический посевной комплекс с дисковыми рабочими органами



Революционная производительность. Минимум персонала.

- Бункер ёмкостью 9 м³ или 12 м³.
- До 40 га посева на одной загрузке.
- Ширина захвата от 9 м. до 18 м.
- Быстрый перевод в транспортное положение.
- Отличная мобильность.
- Собственный шнек-загрузчик от гидросистемы трактора.
- Высокая производительность до 24 га/час.
- Не требуются сеяльщики и грузчики.
- Отсутствует контакт людей с удобрениями и протравленными семенами.
- Исполнение с прикатывающими колесами
- Цена от 1 190 тыс. руб.



AGROMASTER

Европейское качество -
российская цена!

Участник программы
обновления парка техники
«РОСАГРОЛИЗИНГ»

- ✓ Аккредитован в ОАО «Россельхозбанк»
- ✓ Аккредитован в ОАО «Росагролизинг»
- ✓ Аккредитован в ОАО «Татагролизинг»

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

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

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kan@krestianin.biz



Новые льготы сельхозпроизводителям утверждены окончательно

Федеральный закон от 02.10.2012 № 161-ФЗ предоставил с 2013 года дополнительные налоговые льготы сельскохозяйственным товаропроизводителям:

- установлено бессрочное действие нулевой ставки по налогу на прибыль организаций для сельскохозяйственных товаропроизводителей в отношении прибыли от реализации сельхозпродукции и продукции её первичной переработки;
- налогообложение НДС операций по реализации отдельных видов племенного скота, а также их семенного материала и эмбрионов должно осуществляться по льготной ставке – 10 процентов;
- от налогообложения НДС освобождены суммы грантов, предоставляемых на создание и развитие крестьянского фермерского хозяйства и семейной животноводческой фермы, а также субсидии, предоставляемые главам крестьянских (фермерских) хозяйств;
- организациям потребительской кооперации численностью более 100 человек предоставлено право применять ЕСХН.

Материнский капитал в 2013 году составит 408 960,5 руб.

Размер материнского капитала в будущем году вырастет до 408 960,5 руб., сейчас он составляет 387 640,3 руб. Это заложено в проект федерального закона «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов», который обнародовал Минфин.

Ваш кабинет уже обставлен

Личный кабинет на сайте Федеральной налоговой службы России заработает для всех россиян с ноября будущего года, заявил глава ведомства Михаил Мишустин. «Мы включаем в промышленную эксплуатацию личный кабинет физических и юридических лиц, если юрлица – через полгода, то личный кабинет физлица вступит в эту систему с ноября», – отметил он.

По его словам, каждый гражданин сможет зайти в свой личный кабинет, который расположен на сайте ФНС. Каждый налогоплательщик получит там сведения о том, что на него известно налоговой службе: что поставлено на учёт – здания, сооружения, объекты на правах собственности, квартиры, имущество, транспорт.

«Упрощёнка» стала определённое

Увеличен срок подачи заявления о переходе на «упрощёнку» для вновь создаваемых фирм. Предусмотрено 30 календарных дней с того момента, как сведения об организации занесли в ЕГРЮЛ или ЕГРИП. Об этом сказано в новой редакции пункта 2 статьи 346.13 Налогового кодекса РФ.

Установлена норма, когда отчитываться и платить налог тем, кто утратил право на УСН. Если предприятие перестанет отвечать требованиям к «упрощенцам», оно утратит право работать на УСН. Расплачиваться с УСН придётся с начала того квартала, когда произойдёт нарушение. До сих пор ответ на вопрос, когда сдавать декларацию для компании, которая слетела с «упрощёнки», не был чётко прописан в главе 26.2 Налогового кодекса РФ. В результате одни бухгалтеры отчитывались и платили упрощённый налог сразу после того, как слетали со спецрежима, а другие – сдавали декларации по итогам года.

Теперь внесена ясность. Отчитаться и перечислить сам налог нужно не позднее 25-го числа первого месяца после того квартала, когда

компания слетела со спецрежима. Это закреплено в пункте 7 статьи 346.21 и пункте 3 статьи 346.23 Налогового кодекса РФ.

При этом важно не забыть сообщить в инспекцию о том, что переходите с «упрощёнки» на общий режим. Сделать это нужно в течение 15 календарных дней после того квартала, когда утратили право применять упрощённую систему. Это правило действует сейчас и останется неизменным в следующем году (п. 5 ст. 346.13 Налогового кодекса РФ).

Кроме того, теперь в главе 26.2 Налогового кодекса РФ отдельно прописаны сроки и для компаний, которые прекращают деятельность, с которой платили упрощённый налог. То есть добровольно уходят со спецрежима, ликвидируют предприятие либо временно приостанавливают деятельность.

Считать курсовые разницы больше не нужно. Вопросы учёта курсовых разниц до недавних пор порождали множество дискуссий: для кассового метода (а как раз его применяют все упрощенцы) порядок учёта разниц нигде не прописан. Поэтому чиновники Минфина рекомендовали отражать доходы и расходы, связанные с колебанием курса валют, по аналогии с методом начисления.

С 2013 года эта проблема решена: учитывать доходы и расходы в виде курсовых разниц (положительных и отрицательных) вообще больше не придётся. Такую норму содержит новый пункт 5 статьи 346.17 Налогового кодекса РФ.

Определено, какую часть пособий можно вычитать из суммы упрощённого налога, если объект налогообложения – «доходы». В настоящее время налогоплательщики, выбравшие объект «доходы», могут уменьшать сумму налога на страховые взносы в фонды и сумму выплаченных пособий. Новой нормой закона установлено, что со следующего года уменьшать налог можно на сумму пособий, выплаченных работникам строго за счёт средств налогоплательщика (подп. 2 п. 3.1 ст. 346.21 Налогового кодекса РФ). То есть за три первых дня временной нетрудоспособности именно самих сотрудников.

Однако общая сумма вычета осталась прежней – не более 50 процентов от суммы начисленного налога (авансового платежа).

Страховые взносы для ИП могут возрасти

На рассмотрении в Госдуме находится законопроект № 143350-6 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования». Авторы законопроекта предложили изменить формулу расчёта фиксированного размера страховых взносов на обязательное пенсионное страхование для самозанятых лиц.

Если сейчас размер фиксированного платежа рассчитывается исходя из одного минимального размера оплаты труда, то в 2013 году предложен двойной МРОТ, в 2014 году – 2,5 МРОТ, в 2015 году – 3 МРОТ. Такое увеличение страховых платежей предусмотрено только для ИП, имеющих наёмных работников.

Бухгалтерская отчётность малого бизнеса стала проще

Приказом Минфина РФ от 17.08.2012 № 113н утверждены упрощённые формы бухгалтерского баланса и отчёта о прибылях и убытках для субъектов малого предпринимательства. Указанными формами бухгалтерской отчётности дополнен приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчётности организаций». Установлено также, что в случае, если в бухгалтерскую отчётность включаются укрупнённые показатели (без их детализации), то код строки необходимо указывать по показателю, который имеет наибольший удельный вес в составе такого укрупнённого показателя.

ЕНВД с 2013 года – добровольно

Минфин письмом от 13.08.12 № 03-11-06/3/59 напомнил, что с 1 января 2013 года налогоплательщики смогут переходить на ЕНВД добровольно. Под ЕНВД подпадают в том числе и услуги по передаче во временное владение и (или) в пользование торговых мест, расположенных в объектах стационарной торговой сети, не имеющих торговых залов, объектов нестационарной торговой сети, а также земельных участков для размещения объектов стационарной и нестационарной торговой сети.

Утверждены новые правила розничной торговли и оказания услуг

Правительство РФ выпустило Постановление от 04.10.2012 № 1007, которым внесло изменения в некоторые акты, касающиеся продажи товаров и оказания услуг. Одна из новаций касается выдачи чеков. Раньше нормативные акты предписывали обязательную выдачу покупателям товарных чеков, в которых указывались артикул, сорт, цена, производитель и прочая информация о покупке. С появлением кассо-

вых аппаратов эти данные стали печатать машины. Но не все аппараты дают исчерпывающую информацию. Новыми правилами предусмотрено, что если кассовый чек содержит неполную информацию, вместе с ним покупателю должен быть выдан и товарный чек.

вопрос

Дарение денег вместо недвижимости

Николай Алексеевич, дальние родственники хотят подарить мне деревенский дом, чтобы я продала его для приобретения другого жилья. Какие налоги нужно при этом заплатить?

Светлана, frint88@inbox.ru

Если недвижимость дарит близкий родственник (по определению Семейного кодекса), то налогов нет. А вот со стоимости подарка от дальнего родственника придётся заплатить НДФЛ (п. 18.1 ст. 217 Налогового кодекса).

Лучше сделать по-другому. Продайте этот дом от имени его нынешнего владельца, а он потом подарит вам деньги. С подаренных денег НДФЛ платить не нужно.

Бизнес-класс

10. Специальные налоговые режимы. Единый сельскохозяйственный налог

Сельское хозяйство всегда нуждалось в налоговых льготах. Ни одна власть в этом, в принципе, не сомневалась. Но все постсоветские годы велись дискуссии о том, в каких формах их предоставлять.

Немного истории

В лихие 90-е годы количество налогов росло лавинообразно. На этом фоне многие сельхозпроизводители стали мечтать о том, чтобы всё это разнообразие заменить одним простым и понятным налогом, например с гектара сельхозугодий, чтобы о прочих налоговых расчётах совсем забыть. Другие считали справедливым, чтобы сельские налоги всё же зависели от результатов хозяйственной деятельности. Под давлением разных мнений законодательская мысль двигалась извилистым путём.

Вначале победу одержали сторонники погектарных платежей. В декабре 2001 года в Налоговом кодексе появилась первая версия главы 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)». Вообще законы, посвящённые сельскому хозяйству, всегда отличались низким качеством, но этот побил все рекорды по количеству недоразумений. Регионам было предложено облагать налогом сельхозугодья на основе их кадастровой стоимости, которой тогда никто не знал. Ставку налога нужно было устанавливать на основании несуществующих данных о надёжных показателях хозяйственной деятельности всех сельхозпроизводителей региона за один прошлый год. Земли высокоприбыльных хозяйств ожидало налогообложение по повышенной ставке. При столь очевидных нелепостях ввести этот налог решились лишь два региона в стране, да и в них не нашлось желающих его попробовать. Оказавшись непригодной для при-

менения, первая версия сельхозналога прожила всего два года и с 2004 года была заменена современным вариантом ЕСХН, которым облагаются доходы за вычетом расходов.

Кому можно на ЕСХН

Льготный налог – для сельскохозяйственных товаропроизводителей. Кто это? В чистом виде сельхозпроизводитель встречается редко. Почти каждому, особенно крупному хозяйству случается заниматься разными видами деятельности: сдавать имущество в аренду, выполнять на сторону строительные, автотранспортные и прочие побочные работы. И кто оно после этого? Узнаём так: возьмём выручку хозяйства за последний год от продажи сельскохозяйственной продукции и продукции её первичной переработки. Рассчитаем её процент от общей годовой выручки от реализации продукции и оказания услуг. Если получится не менее 70%, то хозяйство – сельхозпроизводитель.

Но что такое сельскохозяйственная продукция? Есть её полный перечень, утверждённый правительством в постановлении 458 от 25.07.2006. Перечень весьма обширный. Помимо сельскохозяйственных культур и продукции животноводства туда включена рыба, продукция пчеловодства, шелководства и ряда малоизвестных промыслов. Даже сбор дикорастущих даров природы – тоже сельскохозяйственная деятельность.

В принципе, всё, что у нас выращивают в растениеводстве или разводят в животноводстве, туда пошло. Однако если вы решите производить какую-либо необычную продукцию, то стоит проверить, подойдёт ли она под эту классификацию. Возьмём, например, мексиканского бизона: рогов у него нет – значит, не крупный рогатый скот, а уж мелким его точно не назовёшь. Вот и пролетел бизон мимо правительственного классификатора и льготного налога.

Аналогичный перечень есть и для продукции первичной переработки. При этом в расчёт нужных 70% входит продукция первичной переработки лишь собственного сырья. То есть масло из выращенных в своём хозяйстве семечек туда входит, а масло из купленного или давальческого сырья – нет.

Кроме непосредственно товаропроизводителей ЕСХН могут применять их кооперативы (перерабатывающие, сбытовые и т. п.). Условие: доля реализации их продукции, полученной из продукции членов кооператива сельхозпроизводителей, также не должна быть менее 70% от общей выручки.

Право на применение ЕСХН не зависит от размера хозяйства. Крупные и малые организации всех форм собственности, индивидуальные предприниматели могут этим правом воспользоваться. А кому категорически нельзя на ЕСХН? Тем, кто производит подакцизные товары или имеет игорный бизнес, бюджетным учреждениям.

С чего начать

Применение ЕСХН является добровольным. Согласия налогового органа на это не требуется. Если организация или индивидуальный предприниматель только регистрируется, то достаточно в течение 30 дней с даты регистрации уведомить свою налоговую инспекцию о начале работы на ЕСХН. Поскольку будущему сельхозпроизводителю ещё нечем подтвердить своё соответствие 70-процентному критерию, то с него этого и не спрашивают.

Те же, кто желает в следующем году перейти на ЕСХН с общей системы налогообложения, должны подать уведомление до 31 декабря текущего года. Для них 70-процентный критерий должна удовлетворять структура выручки за предшествующий календарный год.

Понятно, что, работая на сельхозналоге, нужно следить, чтобы 70-процентный крите-

рий выполнялся. Иначе придётся уйти с ЕСХН на общую систему налогообложения задним числом – с начала того налогового периода, в котором условие оказалось нарушенным. Тогда с начала этого периода придётся заплатить все налоги ОСН в полном составе.

В чём льготы

Доходы минус расходы – это, по сути, прибыль. Однако, как и в случае с упрощённой системой налогообложения, такую налоговую базу прибылью официально не называют. Льгота состоит в том, что ставка ЕСХН составляет от налоговой базы 6% вместо 20% для несельскохозяйственных предприятий. В остальном налогообложение такое же, как при «упрощёнке». Платательщик ЕСХН освобождён от НДС, налога на прибыль организаций (индивидуальный предприниматель – от НДФЛ с доходов от предпринимательской деятельности), налога на имущество организаций (ИП – от налога на имущество, используемого в предпринимательской деятельности).

Из чего складываются доходы

Как и при «упрощёнке», доходы и расходы определяют по кассовому методу: когда с вами рассчитался покупатель или вы рассчитались с поставщиком. При этом форма расчётов не имеет значения (деньгами, имуществом, взаимозачётом встречных обязательств).

Доходы включаются в налоговую базу все: от реализации продукции или услуг и внереализационные (от сдачи имущества в аренду, процентов по выданным займам и т. п.). Не входят в неё полученные дивиденды, если из них был удержан налог источником выплаты.

Есть ещё обширный список менее распространённых поступлений, которые не нужно включать в доходы для налогообложения. Он действует как при ЕСХН, так и при УСН. В статье по УСН мы его не рассматривали ради краткости изложения, но сельхозпроизводители с большей вероятностью могут встретиться с чем-то из этого списка. Приведён он в статье 251 НК, и упомянутые в нём поступления относятся к категории внереализационных. Например:

- задаток в виде имущества, полученный в обеспечение будущей сделки (вот когда она состоится, тогда и появится доход);
- возврат своей доли уставного капитала при ликвидации дочерней организации (как было своим, так и осталось);
- заёмные деньги или имущество (это своим и не станет);
- имущество, полученное вашей организацией безвозмездно от учредителя, если он владеет более 50% уставного капитала (вроде подарка от ближайшего родственника);
- переданные сельхозпроизводителю мелиоративные и прочие объекты сельскохозяй-

ственного назначения – водопроводы, газовые и электрические сети (а куда от них денешься, если они на вашей земле, да и владельцы ими – скорее не доход, а разорение);

- капитальные вложения в форме неотделимых улучшений арендованного имущества, произведённых арендатором (например, заменил он крышу арендованного у вас здания – так у вас от этого сразу реальных денег не прибавится);

- пени, которые вам заплатит налоговая инспекция за несвоевременный возврат переплаченных налогов (совсем копейки, да и случай маловероятный).

Расходы, уменьшающие налоговую базу

Налоговую базу ЕСХН уменьшают практически те же расходы, что и для налога на прибыль. Основные статьи затрат (полный перечень см. в статье 346.5 НК):

- оплата труда и страховые взносы, командировочные расходы,
- стоимость приобретённых материалов,
- приобретение, создание, ремонт и модернизация основных средств,
- обязательное и добровольное страхование,
- приобретение земельных участков,
- приобретение молодняка скота и птицы, продуктивного скота, потери от их падежа,
- различные услуги сторонних поставщиков.

Затраты на приобретение основных средств положено учитывать точно так же, как при «упрощёнке». Всю стоимость покупки основного средства сразу включают в расходы, как только покупку вводят в эксплуатацию.

Если же предприятие перешло на ЕСХН с общей системы налогообложения, то остаточную стоимость приобретённого ранее основного средства включают в расходы в зависимости от срока его полезного использования. Если этот срок не более трёх лет, то остаточная стоимость уменьшает налоговую базу в первый же год после перехода на ЕСХН. Остаточную стоимость имущества с нормативным сроком службы от трёх до 15 лет списывают в расходы постепенно за три года: 50% в первый год, 30% – во второй и 20% – в третий. Стоимость ещё более «долгоиграющего» имущества относят на расходы равномерно в течение 10 лет.

Социальный пакет

Налогоплательщик ЕСХН платит страховые взносы на зарплату работников в таком же составе, как при общей системе налогообложения. Однако для сельхозпроизводителей (как на ЕСХН, так и на ОСН) действуют льготные тарифы взносов:

- в 2012 году – 20,2% (16% в ПФР, 1,9% в ФСС, 2,3% в ФФОМС);

- с 2013 года – 27,1% (21% в ПФР, 2,4% в ФСС, 3,7% в ФФОМС);

- с 2015 года – 34% (26% в ПФР, 2,9% в ФСС, 5,1% в ФФОМС).

Кроме того, на зарплату работников положено начислять взносы на страхование от несчастных случаев и профессиональных заболеваний. Их ставку устанавливают индивидуально для каждого предприятия в зависимости от специфики производства, истории страховых событий и аттестации рабочих мест. Для сельхозпроизводителей эта ставка обычно около 2%.

Учёт и отчётность

Бухгалтерский учёт при ЕСХН нужно вести так же, как и при общей системе налогообложения. Для этого есть специальные компьютерные программы. А вот отчётность здесь значительно легче: налоговую декларацию по ЕСХН, а заодно транспортному и земельному налогам нужно сдавать только один раз по итогам года. Однако по окончании первого полугодия нужно уплатить аванс, подсчитав его хотя бы примерно.

По страховым взносам отчитываться нужно ежеквартально, а платить их ежемесячно.

Плюсы и минусы

Выгодно ли сегодня работать на ЕСХН? С самого начала его появления заметным недостатком оказалась отмена налога на добавленную стоимость. Ведь большинство покупателей сельхозпродукции работают на общей системе налогообложения, и даже льготный 10-процентный входящий НДС в цене купленной продукции заметно уменьшает их налоговую нагрузку. Если же поставщик продаёт продукцию без НДС, для покупателя он менее выгоден.

Да и для самого производителя на общей системе налогообложения НДС в ряде случаев налоговую нагрузку снижает. Ведь сельхозпродукция продаётся с 10-процентным НДС, а в составе расходов хозяйства – покупки товаров и услуг с 18-процентным. При этом входящий НДС часто бывает больше исходящего, так что бюджет ещё должен вернуть разницу сельхозпроизводителю.

До 2011 года сельхозпроизводитель на ЕСХН платил намного меньше страховых взносов по сравнению с ОСН, но теперь для всех сельхозпроизводителей страховые тарифы одинаковы независимо от применяемой системы налогообложения.

Оценку плюсов и минусов ЕСХН по сравнению с ОСН нетрудно провести по схеме, приведённой в таблице в условных единицах.

В этом примере применение ОСН на 13,23 условных единицы выгоднее, чем ЕСХН. Разумеется, в зависимости от конкретной структуры расходов результат может оказаться как положительным, так и отрицательным. Да и расчёт для реального хозяйства будет сложнее. Но следует ещё учесть, что при ОСН нужно платить налог на имущество, а при ЕСХН продукция без НДС обладает меньшей конкурентоспособностью на рынке. Есть над чем крепко подумать.

Что будет дальше

Мы разобрали основные налоговые режимы для крупного и малого бизнеса. На них и выстроена жизнь большинства экономических субъектов. Но среди них есть особая форма жизни – индивидуальный предприниматель, которая вносит дополнительное разнообразие в налоговые правоотношения. Это – тема следующего занятия.

Показатель	ОСН	ЕСХН
Выручка от реализации сельхозпродукции	1000	1000
НДС исходящий = выручка * 10 / 110	90,91	0
Расходы внешние	600	600
НДС в расходах = расходы * 18 / 118	91,53	0
Зарплата + соцпакет	200	200
Прибыль для ОСН (выручка без НДС минус расходы без НДС)	200,62	
Доходы минус расходы для ЕСХН		200
Ставка налога на прибыль и ЕСХН, %	0	6
Налог		12
Чистая прибыль	200,62	188
Возмещение НДС	0,62	
Результат ОСН-ЕСХН	13,23	

Закупаем вторые сорта, отходы подсолнечника, льна, рапса, кислотный подсолнечник.
Тел.: 8-905-338-21-79, 8-937-530-29-20.

НЕТ ИЗНОСУ

Подготовьте технику к зиме. Введите в двигатель и трансмиссию модификатор трений ММТ. Двигатель будет заводиться в 2-3 раза легче, износ при пуске и эксплуатации исключен, изношенные детали восстановятся, расход топлива уменьшится, мощность увеличится. Пробег без ремонта до 1 миллиона км и более. Внимание: сломанные детали и изношенные до 100% не восстанавливаются. Лица и организации применяющие наш модификатор, как правило, становятся нам друзьями.

г. Аксай,
тел.: 8-903-430-54-02



Ангары

Арочные ангары под склады, мастерские, зернохранилища.

Производим капитальный ремонт двигателей ЯМЗ.



Двигатели и запчасти ЯМЗ

Двигатели на Е-281, КСК-100, Т-150, КС-6Б, Дон-1500, Нива, Полесье, ДТ-75, К-700, К-701, МАЗ, КамАЗ

Дизельные электростанции 60-300 кВт

8 (4852) 33-40-01, 33-29-99 (круглосуточно), факс: 98-86-60
8 (910) 978-79-23, 8 (910) 973-40-01, без выходных

Журнал «Деловой крестьянин» – с любого месяца

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

Начинается мобильная подписка на 1-е полугодие 2013 года для абонентов «БИЛАЙН», «МЕГАФОН»

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

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

ООО "Дизель РКС"

представитель дилера Ярославского моторного завода

- двигатели ЯМЗ и оригинальные запасные части к ним
- коробки передач, сцепление и комплектующие к ним
- дизельные электроагрегаты (60-315 кВт)
- топливная аппаратура ЯЗДА
- силовые агрегаты ЯМЗ с турбонаддувом
- производим капитальный ремонт двигателей ЯМЗ, КПП (Т-150, К-700)
- гарантия на продукцию до 12 мес.
- двигатели и запасные части МТЗ
- продукция РСМ



344091, г. Ростов-на-Дону, пр. Стачки, 249
тел.: (863)227-70-96,
факс: (863)223-00-96, 292-51-00
моб.: (918)519-67-10
e-mail: insemex_trade.rostov@kamisever.ru

Краснодарский край
352700, г. Тимашевск
ул. Колхозная, 1
моб.: (989)833-57-97
e-mail: Tubashev.Sergey@kami.ru



**Торговый Дом
ГОМСЕЛЬМАШ-ЮГ**

Краснодарский кр., г. Усть-Лабинск, ул. Заполотняная, 21,
(86135) 4-11-09 (доб. 435, 437), www.gomselmash.ru



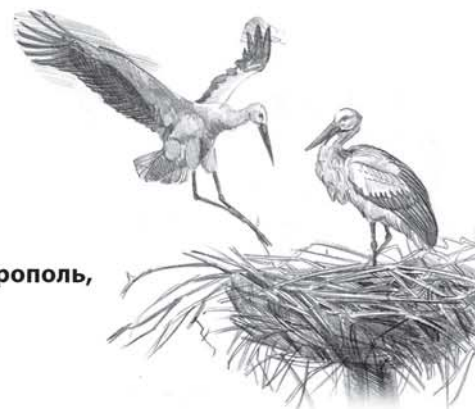
**ЗЕРНО- И
КОРМОУБОРОЧНЫЕ
КОМБАЙНЫ И
КОМПЛЕКСЫ «ПАЛЕССЕ»**



ОФИЦИАЛЬНЫЕ ДИЛЕРЫ ООО ТД «ГОМСЕЛЬМАШ-ЮГ»

Ростовская область
ООО ТД «ПодшипникМаш» Ростов,
г. Константиновск, п. КГУ-1,
территория АТП-6,
тел.: (928) 148-40-08, (928) 148-40-12

Ставропольский край
ООО ТД «ПодшипникМаш» Ставрополь,
г. Михайловск, ул. Ленина, 162А,
тел.: (86553) 6-61-60, 5-20-05,
(905) 008-75-75, (928) 012-65-23



С техникой «Палессе» — дела в гору!

Высококачественные комбайны теперь доступны по новой лизинговой схеме.

С 2012 года в России по поручению Владимира Путина начала действовать новая федеральная программа обновления парка сельскохозяйственной техники. Согласно ей, сельхозпроизводители, имеющие в наличии и собственности технику, произведённую до 2001 года, могут приобрести в «Росагролизинге» новую — на льготных условиях. Это относится и к технике «Палессе», производимой в России на ЗАО СП «Брянсксельмаш».

Торговый дом «Гомсельмаш-Юг», который является генеральным представителем заводов ПО «Гомсельмаш» и ЗАО СП «Брянсксельмаш», особое значение придаёт реализации техники «Палессе» через «Росагролизинг», поскольку для сельхозпроизводителей это хорошая возможность улучшить техническую оснащённость своих хозяйств. По оценке экспертов, недостаток исправных основных видов техники приводит к повышенным потерям урожая, которые оцениваются на уровне 15-20% ежегодно. Покупка же новой техники для аграриев — возможность минимизировать потери и повысить свои доходы.

Зерно- и кормоуборочные комбайны, которые предлагает «Гом-сельмаш-Юг», хорошо зарекомендовали себя на юге России благодаря лучшим инженерным решениям и качественному сервису. Особым спросом среди сельхозпроизводителей пользуются комбайны «Палессе» различных серий.

«Палессе GS 1218» с пропускной способностью 12 кг/с и двигателем 330 л. с. отличается двухбарабанной системой обмолота, которая незаменима при уборке на влажных, длинностебельных и скрученных хлебах. «Палессе GS 812 и GS 07» считаются лучшими из классики и обеспечивают минимальные затраты на тонну убранных хлеба.

Приобрести технику «Палессе» можно

в лизинг на срок до 10 лет, сумма первоначального взноса составляет от 7%. При оплате первоначального взноса от 20% (при сроке лизинга до 5 лет) и от 30% (при сроке лизинга более 5 лет) залоговое обеспечение не требуется. Удорожание в год от закупочной цены составляет всего 2%.

С 2012 года по поручению Владимира Путина в «Росагролизинге» начала действовать новая федеральная программа с ещё более выгодными условиями: 0% сумма авансового платежа, требования к гарантийному обеспечению по сделке отсутствуют, вознаграждение ОАО «Росагролизинг» не более 3%. В этой программе предпочтение отдано мелким сельхозпроизводителям и КФХ, однако она основана на принципе регионального квотирования объёма финансирования, и поэтому её участниками могут стать не все желающие, а только в пределах квот. Одним из первых участников программы стал фермер из Кавказского района Краснодарского края Николай Маслов, и он отдал своё предпочтение именно технике «Палессе».

— Вместе с другими сельхозпроизводителями я подал заявку на участие в программе, без всякой надежды на успех, так как мне были совершенно непонятны условия отбора, — рассказывает Николай Николаевич Маслов. — Также без особой надежды на успех я написал на сайт «Росагролизинга» письмо с критикой программы. Но, похоже, я поторопился с выводами: на моё письмо ответил лично глава «Росагролизинга» Валерий Львович Назаров. О нём я могу сказать: это руководитель с большой буквы. Письмо я отправил в марте, а к уборке, в августе я уже работал на новеньком «Палессе GS 1218» — «Росагролизинг» не просто удовлетворил мою заявку, но даже пригласил меня в Москву, где со мной лично по-

общался Валерий Львович. Он внимательно выслушал мои пожелания и замечания. Программа эта очень выгодная: отсрочка первоначального платежа на полгода. Но я, например, уже оплатил за год вперёд и главное — эти деньги легко заработал как раз на новом комбайне! У меня земли всего 80 га, раньше работал на старенькой «Ниве» — думал, дай бог свои посевы убрать. С новым «Палессе» успел убрать у себя и ещё 17 хозяйств помог. А комбайн рискнул взять потому, что проблема с техникой действительно большая. К страде комбайны в дефиците. К тому же, может, появится возможность увеличить посевные площади и развить бизнес. Пять лет назад такая возможность уже была, но техники под это не было. Теперь-то шанс не упущу! Сначала колебался — взять что-то из дорогих импортных, но б/у, или новый «Палессе». В конце концов склонился к новому «Палессе» и не прогадал. Я убрал за сезон 500 га кукурузы — без поломок! Комбайн хороший, мощный, высокопроизводительный, потери минимальны, в сервисной службе люди внимательные, отзывчивые. В общем, я всем очень доволен и хочу сказать большое спасибо производителю комбайнов и компании «Росагролизинг» за то, что делают эту технику доступной предпринимателям и помогают развить бизнес!

Остаётся добавить, что торговый дом «Гомсельмаш-Юг» предлагает выгодные условия для всех желающих приобрести технику «Палессе»: ведь комбайны, которые производит ЗАО СП «Брянсксельмаш», свободны от импортных пошлин, что делает их конкурентоспособными по цене. А кроме того, их можно приобрести также и в кредит на льготных условиях по программам Россельхозбанка и Сбербанка РФ. С техникой «Палессе» дела идут в гору!





Симменталка из Отраденского района оказалась самой крупной представительницей КРС

Триумф великанов

Выставка «Кубанская ярмарка» показала, на кого поменяли проблемных свиней краснодарские станичники

Прошедшая в начале октября «Кубанская ярмарка» собрала в полтора раза больше участников, чем год назад. Показать и реализовать свой товар на Краснодарский ипподром приехали около 1 100 фермеров, владельцев ЛПХ, индивидуальных предпринимателей, занимающихся производством и переработкой сельхозпродукции, а также изготовлением предметов народных промыслов. Главную фермерскую выставку региона посетили более 100 тыс. жителей.

Приоритетное значение животноводства для Кубани подчёркивали уже площади. Под горячих английских верховых, флегматичных симменталок, крикливых холмогоров, пугливых фландров и прочую живность организаторы отвели целых два павильона. А с учётом разнообразных продуктов переработки, в значительной мере животного происхождения, выставленных в других помещениях, отрасль и вовсе главенствовала. И это при пол-

ном отсутствии на выставке недавней гордости Кубани — «пятачков» (следствие лютующей в крае АЧС).

Замена проблемным свинкам есть, и она довольно разнообразна. Это постарались доказать на ярмарке многие. Публика в основном толпилась возле вольтеров с самыми внушительными по размеру особями. Ярмарка в этом смысле продемонстрировала триумф великанов.

Центнер мяса и курдюк в придачу

Владелец ЛПХ Мамед Камалов из станицы Платнировской Кореновского района привёз на выставку своих любимцев гиссаров — овец гигантского размера. — Вес вот этого барана 170-180 кг, — показывает мне рослого самца с круглым курдюком в хвостовой части Мамед Сабирович. — Гиссары — самая крупная овца в мире. И выход мяса хоро-

ший — до 70%. У меня вся жизнь с ними. В Узбекистане зоотехником работал, их водил. И сюда 18 лет назад переехал вместе с ними. Никто их тогда здесь ещё не знал. «Что за животное?» — удивлялись.

В Кореновском районе с пастбищами сложно, говорит овцевод. Но есть заброшенные сады, власти выделяют выпаса. Благодаря чему Камалов нарастил своё стадо до 200 голов. С апреля по январь его барашки сами добывают себе корм.

— Раньше у меня возникали некоторые проблемы со сбытом, — признаёт владелец отары. — А в последние два года — никаких. Почти всех животных разбирают на племя. Овцы у меня чистокровные.

Для сохранения чистоты породы Мамед Камалов раз в два года меняет баранов-производителей. Ездит за ними в хозяйства Астраханской, Волгоградской, Саратовской областей. Ставку на гиссарских овец сделал и фермер Вячеслав Стацен-

ко из посёлка Восход Новопокровского района. Но наряду с ними он привёз в Краснодар и сородича гиссаров — афганца. — Афганцев я приобрёл совсем недавно, — говорит Вячеслав. — У них мясо вкуснее, без специфического запаха баранины. К тому же у них жира поменьше. Надеюсь на следующую ярмарку привезти помесное поголовье. Впрочем, мясо гиссаров уже сегодня расходуется у фермера влёт. Если продашь простую баранину, сравнивает Стаценко, то она идёт по 250 руб./кг. За курдючную дают на 100 руб. больше. Своих гиссаров фермер сбывает в 7-8-месячном возрасте, когда в них по 30 кг мяса. Основные покупатели — кафе и рестораны.

Поголовье своей овцефермы Вячеслав Стаценко намерен увеличивать. Говорит, что глава района распорядился выделить ему под выпаса 12 га земли, что пока вполне достаточно. С этих угодий фермер ухитряется даже сено на зиму для барашков за-

готовлять. Сами они, по признанию Вячеслава, тоже зимой кое-какое пропитание себе добывают, пастбищный сезон у его гиссаров — круглый год.

— Жить за счёт овцы можно, особенно сейчас, — делает вывод Стаценко. — Баранина в цене. Жаль только, что грубую шерсть гиссаров некуда сбывать. Зато сельским бабушкам радость, заключает овцевод. Отару он стрижёт дважды в год — в мае и сентябре. Вязальщицы из окрестных селений сторожат эти сроки и спешат на ферму за дармовым сырьём для носков и свитеров.

Приобщение к стейку

Директор ООО «Юг-переработчик» Валентин Петров из посёлка Маяк Отрадненского района демонстрировал на ярмарке мясных бурёнок герефордской и симментальской пород. Первые дают в его хозяйстве суточные привесы в 1,1 кг, вторые — почти 1,5 кг. Причём комолая симменталка весом 705 кг вовсе не выглядела в вольере ожиревшим гигантом, лишённым возможности двигаться. Всем своим видом она демонстрировала готовность хоть сейчас отправиться бродить по обильным лугам отрадненских предгорий. — Мне симменталки больше нравятся ещё и потому, что меньше болеют, — не скрывает предпочтений завфермой хозяйства Тамара Гречко. — Конечно, герефорды тоже не квялые, но у них с наступлением лета от мух глаза слезятся. Если недосмотрел, бельмо образуется.

Скот в хозяйстве нагуливает бока на пастбищах под «присмотром» электропастуха. Телята щиплют траву рядом с коровами до 6 месяцев. Взрослых животных в пастбищный период здесь дополнительно не подкармливают. Весь прокорм стадо находит самостоятельно.

— Наша симментальская порода вот такой селекции — единственная на Кубани, — уверен Валентин Петров. — Завезли мы её из Австрии. Такого роста животных нет больше ни у кого в крае. Сейчас и семья завозим из Австрии. И получаем таких же телят — комолох.

Полугодовалый отпрыск симменталки весом 263 кг прогуливался тут же по вольеру. Ещё через полгода, к будущей весне, он наберёт 600 кг, а чуть позже, при весе в 7 ц, его отправят переработчикам.

— Этот бычок растёт на луговом разнотравье, у него мраморное мясо, — поясняет Петров. — Из такой говядины в странах Европы готовят стейк. Вся Европа ест слегка обжаренное мраморное мясо с кровью, а ещё с соу-

сом, с зеленью, с хорошим вином. Сам не единожды пробовал. Вкуснейшая еда!

А вот кубанские переработчики предлагают директору Петрову за его мраморных бычков от 70 до 100 руб. за 1 кг живого веса — как и за дойных красных степных коров, отслуживших свой срок. — Но у меня себестоимость выходит 110 руб., как ни крути, — возмущается Валентин Алексеевич. — Чтобы успешно развиваться, я должен сбывать бычков хотя бы по 150 руб./кг.

Конечно, у «Юг-переработчика», который имеет статус племрепродуктора, есть и племенная продажа, которая приносит реальную прибыль. Но объёмы таких продаж, по признанию директора, малы. По его словам, «грамотно заниматься разведением породистого скота народ не хочет у нас».

— Хотя одним днём прожить, — рассуждает Петров. — Сегодня взять за 3 коп., полгодика порастить и сдать на мясокомбинат. Дальше перспективой человек не живёт. А надо рассчитывать на 2-3 года. Тогда и цена полугодовалого бычка в 50 тыс. руб. (их на племя мы продаём в таком возрасте) не будет выглядеть пугающей. Тем более что затраты на покупку племенного скота субсидируются государством. Неужели с мраморной говядиной впереди тупик?

— Ничего подобного, — возражает Валентин Петров. — Мы сегодня всех народившихся тёлочек оставляем себе — для пополнения стада. Будем развиваться. Выходить на большие объёмы, которые заинтересуют се-

рьёзные рестораны. Мраморную говядину знают в России не больше 7 лет. Нужно время, чтобы наши люди приобщились к такому мясу, к стейку. Это время придёт. И мы к нему будем готовы.

В отличие от Валентина Петрова, фермер Давлет Псевнуков из Успенского района за чистотой породы мясного скота не гонится.

— Держу помесное поголовье, — поясняет Давлет Аслангириевич. — Начинать с калмыцкой породы. Очень выносливая. Затем стал заниматься герефордами. А теперь предпочитаю лимузинов. Они развиваются быстрее, выход мяса у них выше.

Словом, нынешнее стадо фермера как бы объединяет три названных породы. По наблюдениям Псевнукова, выход телят от помесных коров составляет 95-97% — на треть выше, чем у чистопородных импортных бурёнок. Его нынешнее стадо неприхотливо к условиям содержания и кормления, менее болезненно, что для фермера тоже важно.

— К моменту отъёма от коровы (6-7 мес.) вес бычков доходит до 220-230 кг, — говорит Псевнуков. — Продаю я их на ближайшие мясокомбинаты в Успенском и Армавире. По цене спорим: они предлагают свою, я — свою. Находим компромисс. Кроме того, получаю госсубсидии за реализованный переработчикам скот. Словом, ферма приносит мне реальную прибыль. И я расширяю её. Сейчас строю современные корпуса. Через пару лет моё поголовье перевалит за 1 тыс.

Кролик: 10 месяцев — 10 кг

Самым востребованным кролиководом на ярмарке оказался Виктор Огурцов из Кореновска. В его клетках сидели симпатичные немецкие пёстрые великаны с классической бело-чёрной расцветкой. Но не они привлекали главное внимание. Останавливаться и ахать посетителей заставляла однотонной серёнок расцветки крольчиха породы бельгийский великан. По словам Виктора Дмитриевича, ей от роду 10 месяцев, а весит она уже 10 кг. При этом, как и в случае с симменталкой, очевидного ожирения у ушастой явно не наблюдалось. Это был просто крупный породистый зверёк.

— Я уже почти всё здесь распродал, — признался корреспонденту «ДК» Огурцов. — А эта самочка не продаётся. Она мне самому нужна. Больше восьми крольчат под ней не оставляю. Тогда они лучше развиваются. Держу их под ней 45-50 дней. А спустя ещё 10 дней продаю. Каждый крольчонок уходит за 2 тыс. руб. Вот и считайте.

Личное подсобное хозяйство пенсионера Огурцова невелико: 8-10 самок и 3-4 самца. Но приплод от этого поголовья даёт Виктору Дмитриевичу, по его собственному признанию, 10 тыс. руб. ежемесячной прибавки к пенсии.

— Для мяса я их не держу, — говорит кроликовод. — Только на племпродажу. Мне надо, чтобы был вид, интерьер. Походите — не найдёте здесь другого такого кролика. Такие же есть только



Кролики дают Виктору Огурцову 10 тыс. дохода в месяце

ещё у одного мужика в крае – в Выселковском районе.

Сбережением породы Огурцов занимается основательно. Лучших самок подбирает из своих крольчат. А за самцами мотается то на Украину, то в Белоруссию, то из самой Германии их ему привозят.

– Кормлю овсом, ячменём и гранулами, – говорит Виктор Дмитриевич. – Перемешиваю всё это. Если гранулами только, то дороже. А так дешевле получается. Овёс к тому же способствует пищеварению. И сеном обязательно набиты мои кормушки. Плюс вода. Кормовую свёклу ещё даю. И морковку, когда есть. Травой летом не кормлю. Но у кого есть поля с люцерной, то можно подкашивать и вялить, а затем давать.

В прошлом году на такой же ярмарке Огурцов уже был. Говорит, что 100 с лишним визиток тогда ушло. «Я потом больше ни на один базар не ездил, всё дома распродал». Участие в ярмарке платное, пояснил кроликовод: 600 руб. стоит разместить 8 клеточек, получить стол и стульчик, ещё 150 руб. – банку за то, что перечислил сюда деньги, 230 руб. – за анализы и 70 руб. – справка. Итого около 1 тыс. руб., которые, как считает кроликовод, с лихвой окупаются.

Застарелую проблему сбыта кроличьих шкурок мы обсудили на ярмарке с владельцем ЛПХ из Армавира Александром Карцевым. Он демонстрировал выделанные «шубки» рекса.

– Их у меня берут москвичи по 500 руб. за штуку, – рассказал Александр. – Они что-то шьют из этих шкурок. При такой цене выделкой стоит заниматься. Карцев подчёркивает: полтысячи он получает только за плотную, бархатистую «одежку» рекса. Шкурки прочих пород кроликов в разы дешевле, за них выручишь не больше 150 руб. Если учесть, что выделка обходится примерно в 50 руб., доход получается символический.

7 гусей = 1 свинья

С холмогорскими гусями прибили на «Кубанскую ярмарку» сразу несколько хозяев. Самые крупные птицы выглядели на 11-12 кг. Но пик славы для них ноябрь-декабрь, после линьки. Тогда их, по выражению местных гусеводов, в течение месяца «закармливают» зерном или комбикормом и получают вес в 13-15 кг. Семь таких крылатых великанов – вот тебе и замена поросёнку.

– Держу стадо в 700 голов, – говорит фермер Пётр Крутых из Староминского района, в клетке у которого переговариваются холмогоры белой расцветки.



Гиссары Мамеда Камалова расходятся на племя



Шкурки рекса Александр Карцев сбывает по 500 руб.

– Помогают ухаживать за ними жена, невестка, сын. Вообще-то, у нас многопрофильное хозяйство. Водим уток, цесарок, баранов, пчёл, грибы выращиваем. Но к гусям особенная привязанность. Они травоядные – как коровы. Их выгодно держать там, где имеется выгул.

Зачарованные посетители то и дело спрашивают у Петра Васильевича яичко или хотя бы гусёнка малого.

– Ни того, ни другого вы здесь не найдёте, – авторитетно заявляет Крутых. – Гуска холмогора за сезон приносит только 16 яиц. Они сами их высидывают, выводят гусят. Всех мы оставляем на племя и продаём только взрослыми. Тех, кому жалко отдать за взрослого холмогора от 2 до 3 тыс. руб., Пётр Крутых направлял к владельцам серых кубанских гусей. Они несут по 100 яичек в год, пояснял фермер. Откормленные птицы получаются в несколько раз меньше холмогоров – 3,5-4 кг. Но если есть инкубатор, то можно получить 100 гусят, а они дадут 3 ц мяса, быстро прикидывал фермер. Впрочем, такая перспектива мало кого устраивала. Большинству хоте-

лось малого по числу, но рослого стада.

К гусеводу из станицы Новониколаевской Калининского района, что разводит серых холмогоров, тоже масса вопросов.

– Как фамилия? – строго спрашивает остановившийся у его клетки пожилой селянин.

– Цыганенко, – бойко отвечает Владимир Иванович.

– Я фамилию гусей спрашиваю, – уточняет посетитель.

Убедившись, что имеет дело с хвалёными холмогорами, селянин дотошно расспрашивает про режим кормления и яйценоскость.

– У меня их 80 штук, ведро зерна им раз в день даю – вечером, – рассказывает Владимир Цыганенко. – Их не надо здорово кормить, если на яйцо оставлять. Надо, чтоб они за ногу хватили. Не зря ж говорят: хороший петух всегда худой.

Владелец ЛПХ из станицы Дядьковской Кореновского района Николай Федько холмогоров завёл после того, как испробовал различные другие породы.

– Мне очень нравилась итальянская белая, – рассказывает Николай. – 3,5 месяца покормил – и

можно резать. Хозяйке удобно – колодки нет, детское перо отходит лучше. Но тушка 2-2,2 кг. Итальянец быстро набирает вес, а затем останавливается. Кормишь впустую. А холмогорский в 5 месяцев весит 7,5 кг. И дальше хорошо растёт. Когда забиваешь, тушка получается 7,5-8 кг. Это же солидно.

Николай Федько считает, что условия разведения гусей у них близкие к идеальным. Усадьба расположена у речки, птице есть где поплавать и травку пощипать.

– Как ни стараюсь соблюдать чистоту породы, а нетипичные особи всё равно среди гусят попадаются, – признаёт Николай Николаевич. – Один размером не вышел, у другого нет подбородка, у третьего огузок с гулькиным нос. Выбраковка неизбежна. На этот случай у меня есть оптовик – она берёт всё.

Оптовиком оказалась жена гусевода – Татьяна. Это ей на кухню хозяйин дома отправляет нетипичные экземпляры. В семье двое взрослых сыновей, которые помогают отцу вести хозяйство. На таких едоков много мяса требуется.

...Остаётся добавить, что стремительно растущая популярность «Кубанской ярмарки» связана в первую очередь с продуманной организацией этого аграрного праздника. Он всех порадовал. И производителей, которые получили выход на большую аудиторию с множеством новых клиентов и партнёров. И потребителей, которые пополнили продовольственные запасы по приемлемым ценам. И начинающих садоводов, огородников, животноводов, у которых появился шанс приобрести лучшие сорта и породы из первых рук.

Весомым стимулом для отличившихся участников ярмарки стали учреждённые минсельхозом и ТПП края награды за лучшие стенды. Обладатели золотых, серебряных и бронзовых медалей в кластерах животноводство, растениеводство, садоводство, рыбоводство, переработка, товары народных промыслов получили по 100 000, 75 000 и 5 000 тыс. руб. соответственно. При этом золотых медалистов, помимо прочего, поощрили поездкой на международную агропромышленную выставку «Зелёная неделя», которая пройдёт в январе будущего года в Берлине.

К слову, посетивший «Кубанскую ярмарку» губернатор Александр Ткачёв предрёк ей в будущем международный статус. По его мнению, она должна стать нашей «Зелёной неделей». Так что поездки за опытом в Берлин к стати.

Илья ИВАНЕНКО

г. Краснодар

Фото автора

В холдингах — рост, в ЛПХ — снижение

Динамика производства, импорта и цен

К 1 октября 2012 года во всех категориях хозяйств РФ насчитывалось 19,6 млн голов свиней, что на 5,1% выше показателя на соответствующую дату прошлого года. Увеличение поголовья за год произошло только в сельхозорганизациях — на 16,2% (до 13,6 млн. голов). А вот в крестьянских (фермерских) хозяйствах и хозяйствах населения, напротив, поголовье сократилось — на 3% (до 5,4 млн голов) и 7% (до 621 тыс. голов) соответственно. На убой в хозяйствах всех категорий по итогам 9 месяцев 2012 года произведено 2 млн 200 тыс. тонн свиней в живом весе, что на 5,7% выше аналогичного показателя 2011 года.

Россия вступила в ВТО с 23 августа 2012 года, именно с этого момента официально понизились таможенные барьеры на ввоз свинины и живых свиней. Напомним, что пошлина на ввоз живых свиней снижена с 40% до 5%. Кроме того, с 15% до 0% снижена пошлина на ввоз свинины в рамках квоты, а поставки сверхквотного мяса облагаются пошлиной в размере 65% (ранее 75%, но не менее 1,5 евро за 1 кг).

В ожидании начала действия низких импортных пошлин импортёры придерживали ввоз, а с конца августа начали активно реализовывать лицензии и поставлять свинину, экономия на таможенной пошлине. Мы наблюдаем резкое увеличение объёма импорта после 23 августа. По итогам августа 2012 года в Россию ввезли 59,4 тыс. тонн свинины, из них: 29,4 тыс. тонн до 23 августа, и 29,9 тыс. тонн за оставшиеся 9 дней августа. В результате показатель августа текущего года на 17% выше, чем аналогичный прошлогодний. В сентябре объём поставок и вовсе составил 71 тыс. тонн, что на 34% превышает аналогичный прошлогодний.

До августа ежемесячные импортные поставки свинины были ниже прошлогодних (кроме мая), поэтому суммарный объём января-сентября текущего года всего на 1,8% опережает прошлогодний и составляет 507,2 тыс. тонн (без учёта стран ТС). Напомним, что квота на импорт свинины в текущем году составляет 430 тыс. тонн, то есть сверх квоты в Россию к началу октября уже везли 77 тыс. тонн.

Что касается импорта живых свиней, то здесь основная тенденция после вступления в ВТО не изменилась: с начала года мы наблюдаем отрицательную динамику по сравнению с ежемесячными показателями прошлого года. Суммарный объём импорта «живка» составил по итогам 9 месяцев текущего года 16,2 тыс. тонн против 44,8 тыс. тонн за аналогичный период прошлого года. В сентябре поставки свиней в живом весе составили 760 тонн, что на 83% ниже прошлогоднего показателя.

По данным Росстата, средняя производствен-

ная цена на свиней в живом весе в России в сентябре выросла относительно предыдущего месяца на 0,7%, до отметки 84 916 руб./т, относительно сентябрьского показателя прошлого года — на 8%. На фоне роста объёмов поголовья и производства скота и птицы (и в частности, свиней) снижается наличие кормов. На 1 октября 2012 года в сельхозорганизациях осталось 14,5 млн тонн кормовых единиц (9 ц корм. ед. на условную голову), что на 14,9% ниже объёмов на аналогичную дату прошлого года, при этом запасы комбикормов остаются ниже на 26% (всего — 0,6 млн тонн кормовых единиц). Цены на корма растут, что и подстёгивает производителей к увеличению цены на свиней.

За последние две недели сентября сниже-

ние ценовой планки мы наблюдаем только в отношении цены реализации на свиней второй категории — на 1,1%, до 151,86 руб./кг к 1 октября 2012 года. За это время свиньи третьей категории выросли в цене — на 0,2%, до 135,63 руб./кг, а свиньи четвёртой категории — на 1,3%, до 105,42 руб./кг.

Свинина тем временем подорожала на 1,1% за месяц, до 143,1 руб./кг (средняя цена производителей по РФ в сентябре) и на 11% — за год. Показатель усреднённый по итогам месяца, и поэтому на нём ещё не сильно отразилось снижение цен, которое мы наблюдаем с середины сентября. Увеличение на рынке импортной продукции способствовало снижению ценовой планки в секторе.

Анна ЕВАНГЕЛЕВА, аналитик Meatinfo.Ru

График 1. Динамика импорта свинины в 2012 году, тыс. тонн. Прирост показателя относительно аналогичного месяца прошлого года, %

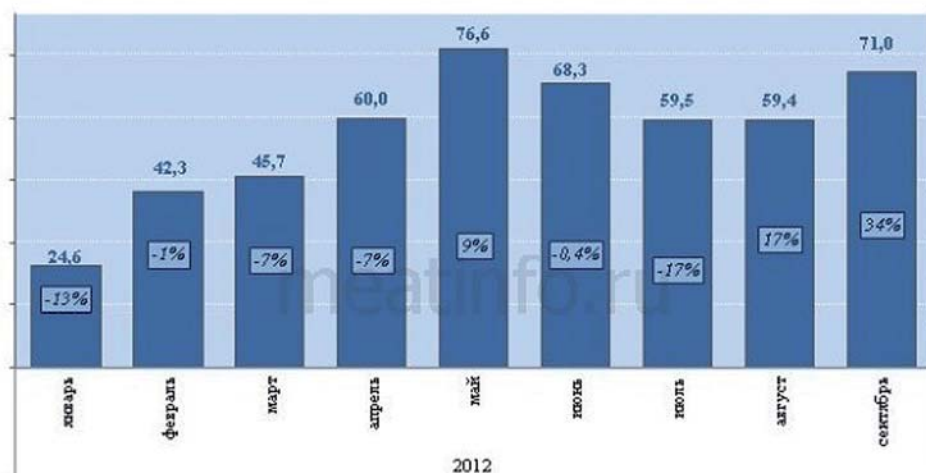
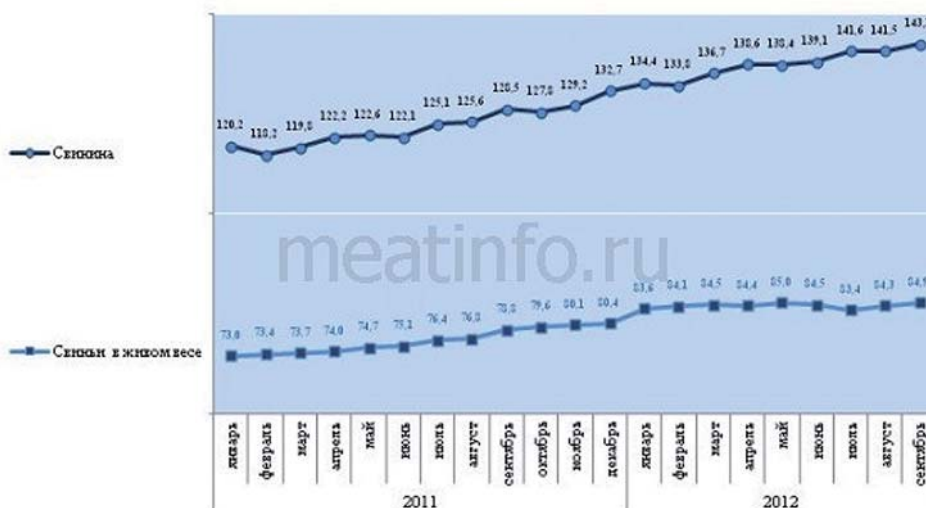


График 2. Динамика цен производителей на свиней в живом весе и свинину с января 2011 года по сентябрь 2012 года, руб./кг (по данным Росстата)





Натуральный «Селянин»

Предприниматель построил в хуторе молзавод, продукция которого идёт нарасхват

Евгений Посажеников «бьёт на натуралку»

Главное занятие армавирского бизнесмена Евгения Посаженикова — изготовление дверей. Но несколько лет назад Евгений Викторович положил хозяйский глаз на окрестные селения, где любил отдыхать. В содружестве со знакомым фермером организовал там молочную переработку, заставив покупателей гоняться за своей продукцией. Вот только союз с вольным пахарем скоро распался. И Посаженикову пришлось начинать всё с чистого листа.

Горький урок

Наш путь в кооператив «Селянин» пролегал через окрестности станицы Убеженской — той самой, где Посажеников впервые заявил о себе как об успешном молочнике. На окраине станицы ещё красовались вагончики бывшего молзавода.

— В них сейчас даже полов нет, — вздохнул Евгений Викторович. — Всё у партнёра ушло за долги. Теперь им занимаются следователи и судьи.

Посажеников считает себя жертвой доверчивости. Несмотря на приличный предпринимательский опыт, ввязался в совместное производство и вбухал в него уйму денег, не вдаваясь в юридические тонкости про-

екта. А по закону вышло, что все права на завод у фермера. А тот, учуяв прибыль, элементарно «кинул» компаньона. Впрочем, сам фермер грамотно распорядился отлаженным производством так и не сумел. Деньги ведь только в представлении завистников сами собой в карман текут. Словом, ни фермы со скотом, ни перерабатывающего оборудования — ничего на бывшем СП теперь нет.

Площадка с видом на будущее

После такого удара судьбы другой бизнесмен навсегда бы забыл дорогу в село. Посажеников же полтора года назад с двойным усердием взялся строить новый завод. Власти Успенского района, уже знавшие его деловую хватку, помогли бизнесмену и дефицитный молочный модуль получить, и хорошую площадку для предприятия подыскать. Площадкой этой стала бывшая колхозная бригада с несколькими гаражами полувековой постройки, потонувшими среди зарослей бурьяна. Что ж тут хорошего?

— Бурьян — ерунда. Достоинства места — асфальт до города, а ещё — вот эти бугры, — показал Евгений Викторович на об-

ширные склоны, где в советские годы бродили десятки овечьих отар. На этих пастбищах предприниматель намерен пасти коров собственного стада, когда завод выйдет на проектную мощность и нынешнего молока, собранного кооперативом «Селянин» у населения, хватать уже не будет.

Касса, а вокруг — банк

С учётом горького опыта первым делом предприниматель оформил новое место, а это 1 га земли, в собственность. А затем разместил здесь молочный модуль, рассчитанный на переработку 2 т молока ежедневно.

— Я уже тогда понимал, что модуль — это касса, вокруг которой предстоит построить банк, — говорит бизнесмен. — При всех перипетиях прежних лет я сумел сохранить свой контроль над молочным кооперативом «Селянин», который собирает удой от коров местных жителей. А собирает он до 3 т в день. То есть уже больше возможностей модуля. Словом, сегодня молочные вагончики, занимающие площадь всего лишь 60 квадратных метров, оказались внутри завода площадью вдесятеро большей. Предприятие уже теперь пере-

рабатывает до 6 т молока ежедневно, а способно перевести в сметану, сливки, творог, сыры до 10 т.

Городской водопровод отменяется

Как известно, перерабатывающие предприятия — объекты пристального внимания надзорных служб. Трудно ли было? Отвечая, Евгений Викторович привёл в качестве примера битву за воду, которая едва не разрушила весь проект. Проверив новый молзавод, представитель Роспотребнадзора сделала запретное заключение: на предприятии «Селянина» отсутствует водоснабжение. Между тем воды здесь было вдоволь, её добычу из скважины с последующей двойной очисткой Посажеников уже наладил.

— Я порылся в ведомственных инструкциях Роспотребнадзора и действительно нашёл положение о том, что воду для такого производства предпочтительнее брать из городского водопровода, — комментирует Евгений Викторович. — Но предпочтительно — не значит обязательно. Тем более что городские коммуникации от Державного за деся-

ки вёрст. Не тащить же сюда трубу из Армавира! Несколько месяцев потратил, чтобы доказать: вода на моём производстве полностью соответствует критериям питьевой, а потому препоны неуместны.

Кооператив – кооперативу

Как и большинство начинающих новое дело, Посаженников при строительстве молзавода не мог получить приличный банковский кредит. Финансисты отвергли его заявки, ссылаясь на отсутствие достаточной залоговой базы.

– Выручил кооператив второго уровня «Деловой партнёр», действующий у нас в крае, – поясняет Евгений Посаженников. – Он объединяет такие кооперативы, как наш «Селянин», помогает нам включаться в краевые и федеральные программы поддержки села, а при необходимости даёт гарантии банкам по предоставлению кредитов. Именно благодаря ему мы недавно получили кредит в 8 млн руб. под 12,5% годовых сроком на 3,5 года с отсрочкой первого платежа на 3 года. Очень удобная, скажу вам, форма сотрудничества. Кооперативы первого уровня платят членские взносы «Деловому партнёру». В результате у нас в Краснодаре теперь есть своего рода представитель, который вхож в кабинеты органов власти и банков, где отстаивает наши интересы. Евгений Викторович уверен, что позаимствованные деньги он вернёт гораздо раньше. «По моим расчётам, завод окупится через два года», – поделился он.

Пелеты экономят киловатты

Быстрее окупить затраты молочнику Посаженникову помогут отходы его дверного производства. – Раньше я эти стружку, опилки

и обрезки свозил тракторными тележками на свалку и тратил по 20 тыс. руб. в месяц на утилизацию, – рассказывает Евгений Викторович, приглашая нас в котельную. – Теперь делаю из этих отходов вот такие пеллеты, которые с успехом заменяют дрова. На них будет работать обычный парогенератор, его мы уже привезли из Саранска. Он заменит парогенератор электрический, который чуть не сожрал нас: накручивает на 120 тыс. руб. электроэнергии в месяц. Теперь расходы уменьшатся по крайней мере в три раза.

Фальсификаторов – в отставку

Как и на первом заводе, ставку Посаженников сделал на производство качественных натуральных продуктов. Редкий переработчик позволяет себе сегодня такую роскошь. Ведь чтобы пробыться на прилавки торговых сетей, надо предложить дешёвый товар, пусть и напичканный растительными жирами, консервантами и прочей ерундой.

– А я бью только на натуралку, – говорит Посаженников. Вот только где сегодня найти технолога, способного делать эту самую натуралку? Бизнесмен заглянул на несколько ближайших молзаводов, даже преподавателей технологического техникума расспрашивал о толковых выпускниках. Всё впустую.

– Мои натуральные продукты основаны на рецептах из вот этих книг, – показывает Евгений Викторович потрепанные советские справочники ветврача и зоотехника выпуска полувековой давности. – Из них я знаю, что из 1 т молока выходит 130 кг настоящего творога, не больше. А мне приглашённые технологи выдают по 500-550 кг из 1 т. А московских специалистов пригласил, так у них и вовсе 700 кг вышло. Из своих мешков они что-то сыпали в молоко, в результате оно почти всё в творог преврати-

лось. А сыр москвичи сварили мне вообще без грамма молока. Он у них так и называется – имитационный. Вот как химичить научились.

Всем фальсификаторам Посаженников отказал. А настоящего технолога нашёл через рекрутинговую компанию.

– Женщина работала на молзаводе в станице Кагальницкой Ростовской области, – рассказывает бизнесмен. – Взяла там отпуск и приехала к нам – показать, что умеет. Я сразу понял: дельный специалист пришёл. Положил ей хорошую зарплату и снял для неё квартиру в Армавире. К слову, и большая часть рядовых кадров на молзаводе – это вовсе не жители хутора. Во всём Державном не нашлось трёх десятков трезвых и дисциплинированных работников, признаёт Посаженников. Так что часть людей он возит из соседних селений. А некоторые, как, например, супруги Яровые, ездят сюда на работу на собственных автомобилях из Убженской, где они прежде работали на первом предприятии Евгения Викторовича. При этом хозяин завода оплачивает им расходы на бензин.

Хорошее стоит дорого

Свою молочную продукцию Евгений Посаженников реализует в основном на ярмарках в ближайшем райцентре – селе Успенском, а также в окрестных городах – Армавире, Новокубанске, Крототкине. Такая торговля, считает он, лучший способ продвижения товара. У покупателей на ярмарке есть возможность попробовать сыр, творог, масло у разных производителей и сравнить. Сравнение, как правило, в пользу «Селянина». Во всяком случае, запасы провизии в за-

Перечень запрещенных выражений на предприятии СПСК «СЕЛЯНИН»

- Первый раз слышу.
- Звонил, не дозвонился.
- Заходил, но Вас не было.
- Искал, но не нашел.
- А я думал...
- Это было еще до меня.
- А я говорил...
- Наверное, команда не прошла.
- А мне никто не говорил.
- А почему-Я?
- Не слышал.
- Не знаю.
- Не передавали.
- Хотел, как лучше.
- Я хотел, но не получилось.
- Я хотел доложить, но Вас не было.
- Я ему сказал, а он не сделал.
- Меня в это время не было!
- Может быть.....
- Если бы.....

Посаженников Е.В.

Порядки на предприятии строгие

водской палатке хутора Державного заканчиваются первыми. Их раскупают влёт, несмотря на пугающие расценки. «Молочка» от Посаженникова стоит на 30-50% дороже обычной.

– Кто раскушал, его цена не пугает, поверьте, – убеждает Евгений Викторович. – Вот они рядом с нами на ярмарке стоят, у них всё дешевле. А бабушка, я же смотрю: «Творожок попробовать можно? О, давайте!» – «Он у нас 120 руб». – «Ничего. Наконец-то хоть натуральное покушаю». Масло сливочное кооператива «Селянин» стоит на ярмарке 220 руб./кг, топленое – 300 руб., брынза – 180 руб. В магазине, говорит Посаженников, всё это будет дороже ещё на 40-45%. Не менее убедительный аргумент в пользу натуральных продуктов переработки – заявки на масло и сыры от сдачиков молока. Примерно 10% членов молочного кооператива «Селянин» часть платы за проданный удой своих бурёнок берут готовыми продуктами завода. Для своих у Посаженникова предусмотрена скидка.

Настоящая корова бродит по лугам

Когда завели речь о строительстве молочной фермы при кооперативе, Посаженников сразу же поставил крест на импортных высокоудойных коровах. – Знаю, они дают 40 литров в день, но из них 30 литров сжирает стоимость кормов и ветпрепаратов, – отрезал бизнесмен. – Поэтому мой идеал – наши неприхотливые бурёнки красной степной породы. Они будут большую часть года находить пропитание вот на этих южных склонах и давать мне молоко себе-стоимостью 5 руб./литр. Аминистрация уже выделила мне 200 га пастбищ.

Илья ИВАНЕНКО

х. Державный, Успенский р-н, Краснодарский край

Фото Владимира Карпова



Завод с видом на пастбище

ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ УРОЖАЙНОСТИ И КАЧЕСТВА

ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЕ КОМПЛЕКСНОЕ ЖИДКОЕ УДОБРЕНИЕ

МЕГАМИКС

ГУМАТ КАЛИЯ

ФИТОСПОРИН

БИОФУНГИЦИД

с нами **ЛУЧШЕ !**

Ростов-на-Дону,
ул. Портовая, 543, оф. 305

8-919-88-55-000
(863) 29-89-002

Пусть пироги печёт пирожник

Агрофирма с замкнутым циклом – слишком затратный проект

Дискуссия за «круглым столом» «Делового крестьянина» по проблемам сельхозпереработки «И почём сейчас мука из амбаров Колобка?» («ДК» № 5, 2012 г.) вызвала и у меня желание высказаться по этому сверх-сложному и сверхсложному вопросу.

Цепочка «поле – прилавок»

Казалось бы, чего проще? Сосредоточь в одних руках всю цепочку от поля и фермы до прилавка – и ни о чём не беспокоиться. Рынок и конкуренция заставят предлагать покупателям разнообразные, качественные и дешёвые продукты. Идея и сейчас заманчивая. А в конце 80-х казалась просто бесспорной и вызвала желание создавать агрофирмы с замкнутым циклом.

Трудно, конечно, в рамках одного сельхозпредприятия это реализовать, но трудности никогда не останавливали настоящих энтузиастов, а только раззадоривали. В числе таких энтузиастов оказался и генеральный директор ЗАО СХП «Русь» Виктор Пономаренко. Руководитель прямо-таки таранного типа, он умеет открывать любые двери. Конечно, тогда ему помогала в кипучей деятельности аховая ситуация в стране. Магазиновые полки пустовали, животноводы считали убытки, а рентабельность в растениеводстве упорно стремилась к нулю. Переработка и реализация населению продуктов питания представлялись идеальным выходом из тупика.

Высокая работоспособность, энергия, настырность позволили Виктору Фёдоровичу довольно быстро реализовать задуманное. В хозяйстве заработали мельница, пекарня, крупорушка, цеха по производству растительного масла, макарон. Молоко на молзавод возить перестали, сами принялись готовить из него масло, сыр, сметану. Наладили производство колбасы,пельменей. Начали выпускать собственные кондитерские изделия. В г. Будённовске и районе появились наши фирменные магазины, в выходные по разным адресам отправлялись машины СХП с товарами – выездная торговля.

Чтобы разнообразить сырьё для переработки, на полях выращивали более 30 культур. Под цеха приспособляли свободные помещения, строили новые. Более 700 человек были заняты на постоянных работах, стабильно получали зарплату, доплаты в конце года, премии. Ежегодно группами до 30 человек ездили за границу. Мне, например, посчастливилось тогда побывать в Америке. На фоне окружающего упадка хозяйство выглядело как цветущий оазис. Оно входило в число 300 лучших сельхозпредприятий России.

Конкурентные преимущества – у крупняков

Но конец 90-х стал концом процветания. За-



воёванные позиции хозяйство начало стремительно терять. Тому были причины. Время всеобщего дефицита прошло. Конкуренция на рынке продовольствия обострилась. В выигрыше оказались крупные предприятия, специализированные на переработке. Новые технологии, которые они освоили, позволяли из дешёвого сырья с применением всяких добавок делать продукты привлекательные и одновременно не очень дорогие.

Угнаться за современными тенденциями в переработке среднему по районным масштабам хозяйству оказалось не под силу. А тут ещё зарядили засухи, градобои. Чтобы выжить, пришлось от животноводства отказаться, переработку свернуть до небольших объёмов – для себя и по немногочисленным заказам.

Исчезновение продуктов «Руси» с торговых полок, насколько я знаю, не стало трагедией для населения г. Будённовска и района. Сегодня везде, даже в сёлах, переизбыток магазинов и продуктов. В нашей Орловке, например, круглый год в продаже овощи, фрукты, крупы, макароны, кондитерские изделия, хлеб 5-6 наименований, колбаса всякая. Правда, нута, как в фирменном магазине зерноградской ПКФ «Маяк», нет, зато есть горох, фасоль. Для многих актуальной стала проблема переизбытка.

Но нам, как всегда, чего-то не хватает. Страусино или мраморного мяса, например. Уверен, что энтузиасты и этот дефицит скоро ликвидируют. На самом деле, нам чи-

стой воды, свежего воздуха и здоровой пищи не хватает. А ещё – умения вставать из-за стола чуть голодным. Физической активности тоже многим недостаёт.

А самый главный наш дефицит – дефицит совести. Экономические условия меняются, а люди зачастую отвечают на это снижением нравственности, готовностью всегда и во всём себя оправдывать и другу друга обманывать. Вынужден, мол, я суррогаты производить, просроченные или испорченные продукты продавать.

Впрочем, при общем упадке нравственности совестливых людей у нас ещё много. Есть они и среди молодых специалистов. С некоторыми из них я знаком. После бесед с ними у меня возникает чувство белой зависти. Умники, с компьютером на «ты», за границей побывали, у себя хороших результатов достигли.

Скорее надо таких во власть продвигать. Это в Краснодарском крае уже делается. Похоже, что и на Ставрополье наметились перемены. Это вселяет надежду на то, что очередного «призрачного чуда» вроде «свиного бума» у нас уже не будет, а население будет обеспечиваться здоровой, разнообразной и доступной пищей.

Считаю, что путь к этому лежит через специализацию, вертикальную кооперацию. Сапоги должен тачать сапожник, а пироги печь – пирожник.

Владимир ЕНИН

с. Орловка, Будённовский район, Ставропольский край

Охота и рыбалка

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



Босиком по льду

Неприятности на охоте и рыбалке – результат беспечности

Коварная лунка

Нас трое. Собрались на подлёдный лов. Метёт метель. Холодно. А надо добраться на другой берег. Едем по льду на стареньком мотоцикле. Он часто глохнет. Парень, взявший нас перевезти, ругается матом, ковыряется в двигателе, заводит его – и опять вперёд. Встречный ветер бросает в лица сухой колющий снег. Затея с самого начала похожа на авантюру. Метров через триста останавливаемся. Здесь вдоль высокого камыша нас должна ждать щука.

Пловить собираемся на жерлицы. Это простое приспособление. Принцип такой: надо опустить в лунку на небольшую глубину леску с грузом и якорёк с сидящим на нём мальком. На поверхности устанавливается любой сигнализатор. Щука хватается наживку, срабатывает флажок. Вот и всё. Но на этот раз случай избавил меня от рыбацких радостей. Осматривая место, топчусь на небольшом снежном напоре и проваливаюсь в скрытую под ним лунку, практически всей правой ногой. Ледяная вода не пугает, пугает перспектива серьёзных проблем на морозе. Мотоцикл уехал. Приедет только вечером. Метель, берега не видно. Следы немедленно замечает. Куда бежать?

Спасает, опять же, случай. Слышим звук другого мотоцикла. Ребята бегут, перехватывают его. Он везёт таких же, как мы, отчаянных придурков. Пассажиры быстро высаживаются. Снимаю сапог, носки, одну штанину. Голую ногу оборачиваю снятой с себя тёплой сухой курткой и падаю в коляску. Едем. Ветер пронизывает тёплый свитер. Но ноге тепло. Через 15 минут выскакиваю на берег и бегу по снегу к домику базы: одна нога босая, в руках держу половину штанов. Горячий душ. Водка. Сон. Обошлось. А ведь эта безобидная поездка на



зимний водоём могла обернуться настоящей бедой.

За многие годы увлечения охотой и рыбалкой со мной происходило всякое. Раз три падал с лодки, проваливался в трясину. Однажды заблудился в плавнях. Резал руки ножом и плавниками рыб. И ещё много чего происходило – и в основном по глупости и небрежности. Впрочем, занятие охотой и рыбалкой как раз и связано с опасностью. Всегда. В горах один егерь показывал мне ягодицу, рассечённую, как острой бритвой, клыком кабана. Шёл в загоне с трещоткой, даже без ружья. От стада отделился молодой кабанчик и пошёл обратно по тропе на загонщи-

ка. Тот растерялся и побежал назад. Свин догнал и одним ударом сбросил его с тропы. От смерти парня спас нож, в деревянные ножны которого пришёлся удар. Клык скользнул по ягодице, что и спасло молодого человека.

Подслеповатый Макарыч

А сколько охотников пострадало от небрежного обращения с оружием. Ружьё – очень опасный предмет, а в руках неумелого, невнимательного или слишком азартного человека трижды опасный. Хотя достаточно соблюдать два простых и всем известных правила: в близком при-

сутствии других людей держать оружие без патронов в стволе и никогда не стрелять по неясно видимой цели. Об этих правилах твердят охотникам на каждом инструктаже. Помнится, в Лесной Даче работал егерем Миша Украин. Так этот чудак, завершая обязательный инструктаж перед облавой, говорил: «Будет нам, ребята, большой минус, если на охоте убьём товарища. Но ещё больший минус, если застрелим лося». Так он подчёркивал запрет на отстрел благородных животных. Правила безопасности мы знаем, но соблюдать не соблюдаем. С дедом Макарычем я дружил много лет. Крепкий был старик.

Подслеповатый, в очках с толстыми стёклами. При таком зрении какая там охота? Но Макарыч почему-то всегда таскал с собой ружьё. На охоте в основном «руководил»: кричал, волновался. Любил готовить еду и на полном серьёзе доказывал, что его самогон лучше любой, самой дорогой водки. По-детски обижался, если сомневались в этом или отказывались пить его продукт.

Однажды тёплой осенью мы решили пострелять утку на небольшом местном водоёме. Поставили машины под камыш. Охотники разошлись по местам. Макарыч громко командовал. Ему казалось, что молодёжь всё делает не так. Потом затих. И вдруг выстрел! Крик! Прибегают ребята и видят жуткую картину: дед лежит в луже крови. Оказалось, полуслепой, он решил тоже поучаствовать в охоте. Открыл дверь своего «Москвича» и стал тянуть на себя за стволы ружьё. Оно за что-то зацепилось, а он тянет сильнее, прижав ствол к бедру. Ружьё и выстрелило.

Я на той охоте не был. Но на следующий день поехал в больницу. В палате его нет. Спрашиваю больных – они смеются. Го-

ворят: «Ушёл». Выхожу в коридор и вижу: ковыляет навстречу сияющий. Оказывается, ему сделали операцию и выдали весь комплект заряда, извлечённого из тела: шесть штук картечи и войлочный пыж. Ведёт себя так, словно подвиг совершил: завернул трофеи в тряпочку и показывает всем желающим. Хвастается. Посмотрел и я. И задал ему парочку каверзных вопросов: как это на утиной охоте ружьё оказалось заряжено картечью и какой это мерзавец научил его тянуть заряженное ружьё за стволы, прижимая к собственной ж...е? Но что уж говорить, радоваться надо.

Голых утки не боятся

Осень. Всю ночь шёл дождь. «Газ-66» оборудован под охоту, в будке печка-«буржуйка». Внутри тепло и уютно. Пьём чай, потихоньку собираемся. Почти сразу ступаем в воду. Тихонько бредём, сначала по щиколотку, потом всё глубже. Мы тепло одеты. Болотные сапоги подняты и подвязаны за ремень. На мне тёплые брюки, свитер, бельё, куртка. На себе несём ружья, патроны и специальные стульчики.

Идти тяжело. Начинает срываться редкий снег, вода уже выше колена, почти на пределе. Но мы дошли.

Хорошая заводь, окружённая камышом. Рядом крохотный островок. Решаю обосноваться на нём. Остальные уходят дальше. Осторожно поворачиваюсь, в глубине за что-то цепляется нога и я, теряя равновесие, медленно присаживаюсь в ледяную воду по грудь. Вот те на! Дыхание перехватывает. Упираюсь ружьём в дно и неуклюже поднимаюсь. Одежда мгновенно потяжелела не на один десяток килограммов. Стоять нельзя. Выбираюсь на островок, на твёрдое. Лихорадочно соображаю: «Что делать?» Быстро раздеваюсь полностью. Представьте картину: среди разлилов сидит голый человек, а над ним безнаказанно летают утки и идёт снег. Что интересно: утки летят прямо через меня, совершенно не обращая внимания, как раз над головой. Понимают, что в голом виде человек не опасен. Пытаюсь отжать мокрую одежду. Получается плохо, руки замёрзли, не слушаются. С огромным трудом натягиваю на себя штаны, куртку. Сухой осталась только шапка. Ещё проблема:

не могу надеть сапоги. В мокрых носках ноги не лезут. Листьями камыша протираю сапоги внутри. Рву листья на мелкие кусочки и набиваю ими обувь. Надеваю сапоги без носков. Теперь вперёд, вперёд. Выбрасываю всё лишнее – патроны, стульчик, кое-что из амуниции – и иду, ориентируясь по приметам, которые запомнил. Снег всё сильнее. Проходит тяжелейших минут тридцать. И вот наконец берег. Ура! Меня встречает наш водитель Юра. В будке раздеваемся, от тепла чувствую блаженство и покой.

Мой многолетний опыт показывает: все неприятности на охоте и рыбалке случаются исключительно из-за беспечности самих пострадавших. Поэтому во избежание несчастий нужно очень тщательно готовиться к выезду на природу и быть крайне осмотрительным. Это позволит получить максимум радостей, а не оказаться обузой для друзей. И самое главное: никогда нельзя терять самообладания, контролировать любую ситуацию. С холодной головой вы всегда не только достойно выйдете из любого положения, но и сможете оказать помощь товарищам.



Виктория

г.Ростов-на-Дону

г.Ростов-на-Дону,
(863) 244-45-12
www.распыл.рф

Малообъемные опрыскиватели

6 причин, почему малообъемное оборудование выгоднее традиционного:

Опрыскиватель

Норма расхода рабочей жидкости

Кол-во га, обрабатываемых за одну заправку

Кол-во заправок водой для обработки 100 га

Кол-во расходуемой воды на обработку 100 га

Фактическое время для обработки 100 га

Простои в ожидании воды

"Виктория"

30 л/га

66 га

2

3т

5ч

нет

Обычный

200л/га

10 га

10

20т

10ч

2ч



для поля



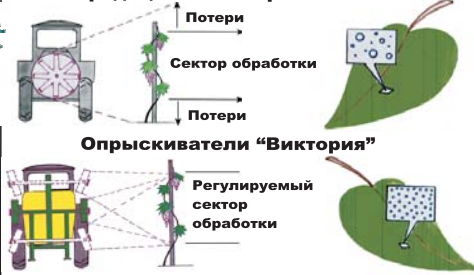
для огорода



для виноградника



Агрономы! Сравните качество распыла
Традиционные опрыскиватели



Меньше расход - больше доход

ДВИГАТЕЛИ ММЗ (Минский моторный завод) и ЯМЗ (Ярославский моторный завод) ММЗ



210 л.с.

ЭКОНОМИЯ
ТОПЛИВА
15 - 20 %

с комплектами

ПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ

для установки на

ТРАКТОРА:

Т-150К, Т-150,
Т-156, ХТЗ-121,
ХТЗ-161, ХТЗ-17021



ЯМЗ

180 л.с.

ПРЕИМУЩЕСТВА ДВИГАТЕЛЕЙ ММЗ:

1. ДОСТУПНАЯ ЦЕНА и ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО.
2. ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА 15-20%
по сравнению с двигателями без турбонаддува.
3. БОЛЬШАЯ МОЩНОСТЬ ДВИГАТЕЛЯ 210 л.с.
4. ДВИГАТЕЛЬ РЯДНЫЙ - МЕНЬШЕ ВИБРАЦИЯ и ШУМ.
5. АГРЕГАТИРОВАНИЕ С "ТЯЖЕЛЫМ НАВЕСНЫМ
ОБОРУДОВАНИЕМ"

ООО "ТЕХНИК плюс"

www.agrodivigatel.ru

г. Белгород (4722) 248-557, г. Ростов-на-Дону 8-919-225-03-73

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА ОТ РОССИЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ Трактор 200-10 "Слобожанец"



1 990 000 руб, *

в т.ч. НДС-18%

*) с двигателем Д-260.4, 210 л.с.



ООО "Техник Плюс"

Белгородская обл., г. Шебекино, ул. Докучаева, 2
(47248) 2-71-91, 2-63-08, (495) 609-64-61, +38 (057) 75-75-000
www.traktory.ru; e-mail: info@traktory.ru



КАМАЗ ЛИЗИНГ
МАШИНА ВАШЕГО БИЗНЕСА

КАМАЗ ГАРАНТИРУЕТ
ЛИЗИНГ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ



Самосвальный автопоезд
на шасси КАМАЗ-6520

ООО «КамаЗ-Дон»
(86386) 3-25-27, 3-11-42

kamazdon@mail.ru www.kamazdon.ru



Весь товар сертифицирован. Лизинг осуществляется ООО «Лизинговая компания «КАМАЗ». Реклама.

ВНЕКОРНЕВЫЕ ПОДКОРМКИ –
ГЛАВНОЕ СЛАГАЕМОЕ ВАШЕГО УРОЖАЯ

OMEX

Фолиар Борон
Микромакс
Сиквентил 1
Сиквентил 2
КальМакс
3X

Европейское
качество

NEW!

АгроАльянс

ООО «АгроАльянс»
344092, г. Ростов-на-Дону,
ул. Волкова, 41/1
т.: (863) 230-07-97, 230-08-10,
230-08-77, 230-08-78
www.agroalliance.ru

Филиал ООО «АгроАльянс»
400120, г. Волгоград,
ул. Кузнецкая, 36
т.: (8442) 95-06-14, 95-06-15

реклама

Азотные удобрения

- Аммиачная селитра
- Известково-аммиачная селитра (ИАС)
- Кальцийазотосульфат
- Карбамид (Мочевина)
- Азотофосфат 33:3

Фосфорные удобрения

- Аммофос 12:52
- Диаммонийфосфат 18:47
- Сульфоаммофос NPS 14:34:8

Комплексные удобрения

- Диаммофоска NPK 10:26:26
- Удобрение азотно-фосфорно-калийное NPK 12:30:12
- Азофоска NPKS 27:6:6:2
- Нитроаммофоска NPKS 22:7:1 2:2
- Нитроаммофоска NPKS 21:10:10:2
- Нитроаммофоска NPK 16:16:16

«УРАЛХИМ» –
минеральные удобрения

ОАО «ОХК «УРАЛХИМ»
Адрес: 123317, Российская Федерация,
Москва, Пресненская набережная, д. 10
тел.: +7 (495) 721 89 89
факс: +7 (495) 721 85 85
e-mail: marketing_td@uralchem.com



ОАО «Завод минеральных удобрений
Кирово-Чепецкого химического комбината»
г. Кирово-Чепецк, Кировская область

ОАО «Воскресенские
минеральные удобрения»
г. Воскресенск, Московская область

Филиал «Азот»
ОАО «ОХК «УРАЛХИМ»
г. Березники, Пермский край

ОАО «Минеральные удобрения»
г. Пермь, Пермский край

горячая линия: 8 800 200 44 74

www.uralchem.ru

Какие бы ни были условия, у нас найдутся лучшие решения!



ЕС ИНБЕРРОУ ФАО 160
ЕС ВУЛКАН ФАО 170
ЕС ЭРНЕСС ФАО 180
ДЕЛЬФИН ФАО 190
ЕС ЛИМЕС ФАО 210



ЕС БИТЛ ФАО 230
ЕС ПАРОЛЛИ ФАО 260
ЕС СИГМА ФАО 290



ЕВРОСТАР ФАО 210
ЕС МАКИЛА ФАО 240
СПЛЕНДИС ФАО 250
ЕС НИНФЕА ФАО 330
ЕС ДИАДЕМА ФАО 340
ЕС СЕНСОР ФАО 370



ЕВРАЛИС СЕМАНС РОССИЯ
тел/факс: (863) 236 18 30, 236 30 60
euralis.ru
euralis-russia@aaanet.ru



Овощеводство: в поиске верных решений

Одни банкротятся, другие – живут. Что и как определяет судьбу российских аграриев?

– Сезон-2012 может оказаться сложным и даже убыточным для многих овощеводческих хозяйств, – считает заместитель директора ООО «Варламовское» (Волгоградская обл.) Роман Скрипка. – Вопреки прогнозам аналитиков о вероятном росте цен на овощи во второй половине 2012 года, закупочные цены, например, на лук упали ниже себестоимости.

В этой ситуации, по мнению Романа Анатольевича, тем более актуален вопрос эффективного планирования деятельности овощеводческого предприятия, включая подбор культур, надёжных семян, систем полива и сельхозтехники.

ООО «Варламовское» Городищенского района – одно из немногих сельхозпредприятий, которое продолжает свою работу вопреки обстоятельствам. Дефицит кадров, сложные природные условия земледелия, постоянное удорожание коммунальных услуг и энергоносителей, а также непредсказуемые закупочные цены на продукцию – всё это делает невозможным стабильную работу и развитие овощеводческих хозяйств. Многие не выдерживают давления обстоятельств и становятся банкротами. Но в ООО «Варламовское» сдаваться пока не собираются.

– Прежде у нас было животноводство – держали до ста дойных коров, была своя кормовая база, зерновые выращивали, но от всего этого со временем пришлось отказаться: невыгодно стало. Овощеводство – теперь главное, чем живёт предприятие, – рассказывает Роман Анатольевич.

К делу подошли с умом, просчитывая каждый шаг и с осторожностью внедряя новинки. Выращивание овощей – та отрасль, которая требует от крестьянина постоянного лавирования и поиска новых «течений».

– Это касается прежде всего подбора культур, – говорит Роман Анатольевич. ООО «Варламовское» постоянно выращивает три основных культуры: лук, морковь и столовую свёклу. – Жизнь показывает, что сосредотачиваться на одной бессмысленно и даже опасно, потому что в условиях отсутствия государственного планирования потребностей и посевных площадей угадать, на какую культуру будет спрос и хорошая цена невозможно.

В качестве примера Роман Анатольевич приводит высокий

спрос на редьку в 2011 году: «В этом году решили поэкспериментировать и посеять эту новую для себя культуру. Так она в этом году никому не нужна. Или взять тот же лук. В прошлом году все хозяйства были им затоварены, лук портился, его выбрасывали. И в этом году ситуация, похоже, повторится. Причиной тому дешёвый импортный лук, который заполнил рынки». Самая рентабельная культура в этом году, по мнению Романа Анатольевича, столовая свёкла. Закупочная цена на неё ныне в два с половиной раза превышает себестоимость.

В 2008 году в ООО «Варламовское» опробовали систему капельного орошения. Результат порадовал, средняя урожайность повысилась на 30-50 т/га, значительная экономия воды (за сезон ДКШ-64 расходует 6500 тыс. л/га; капельное орошение – всего 4500 тыс. л/га), возможность фертигации (внесения удобрений непосредственно при поливе). Ленты предпочитают индийского производства (Jain Turbo Slim 6mls 20sm 1,6 l/h) как более дешёвые. Из минусов капельного орошения называют повышенные расходы, связанные с трудоёмкостью их сборки после завершения сельскохозяйственных работ.

– Поэтому капельное орошение используем не на всех площадях, а только на луке и моркови. На свёкле и редьке продолжаем пользоваться дождевальной установкой ДКШ-64, – рассказывает Роман Анатольевич. – Она обходится дешевле, да и служит дольше: если капельные ленты приходится каждый год новые покупать, то «дождевалки» служат до 30 лет.

Из минусов дождевания называют большой расход воды и громоздкость: от неё остаётся технологическая колея, кроме того, тяжёлые дождевальные машины уплотняют почву.

Проблеме уплотнения и засоления почв в ООО «Варламовское» уделяют особое внимание. Земли, на которых работает хозяйство, характеризуются как тяжёлые: глина и солончак.

– В советское время для таких почв использовали специальный плуг, который позволял пахать на глубину до 1,5 метра. Это способствовало рассолению почв, – рассказывает Роман Анатольевич. – В наше время таких орудий нет. Но в прошлом году нам удалось



испытать плуг, разработанный Волгоградской сельхозакадемией. Говорят, им пахут сегодня и в Америке. Плуг хороший: позволяет пахать на глубину до 42 см, а главное – им можно выполнять сразу несколько технологических операций: щелевание, рыхление почвы на нижних слоях и оборот пласта. Это сокращает наши расходы на проход техники.

Из копалок и культиваторов предпочитают польские. Трактор – проверенный временем «Беларус». На все культуры используют одну схему посева: гряда 90 см, колея 60 см.

В гряды с посевом укладываются две капельные трубки, расстояние между трубками – 45 см. В гряде получается 8 строчек.

Особое значение придается подбору качественных семян. Экономить на лабораторных исследованиях здесь считают убытком для себя: все семена обязательно проверяют на всхожесть. По словам Романа Анатольевича, на их полях хорошо зарекомендовали себя семена иностранных фирм Seminis, Bejo и Satimex. Столовая свёкла Капитан в этом году показала максимальный результат – до 70 тонн с гектара. Из моркови хорошо отзываются о Рекс и Каскад. Лук Падишах оказался очень урожайным в 2011 г., собирали до 110 т/га, не подвели и Манас, Бургос и Уневёрса. Средняя урожайность лука в этом году составила 62-90 т/га, моркови – 50 т/га, свёклы – 55 т/га.

Однако качественные семена могут не реализовать свой потенциал без соблюдения агротехники выращивания и проведения качественного посева, уверены в ООО «Варламовское». Этому в хозяйстве уделяют большое

внимание: иначе в современных условиях не выжить.

– Ещё с 2004 года мы пользовались овощной сеялкой «Клён-5,6», которую купили на Украине. Сеялка вполне устраивала, и когда к 2010 году она свой ресурс выработала и встал вопрос о покупке новой сеялки, сомневаться не стали: решили купить такую же новую у представителя от завода на территории РФ ООО «РекордТехно», – рассказывает Роман Анатольевич.

Приятно удивило соотношение цены и качества. Эта сеялка оказалась на порядок дешевле аналогов. Вот уже два года она работает на наших полях без поломок и сбоев. Да и ломаться здесь особо нечему: управление и контроль обеспечивается электроникой, а как известно, электроника не имеет механического износа. Запчасти всегда в наличии на складе представителя. Важно то, что с помощью сеялки можно раскладывать ленты для капельного полива или использовать оборудование для внесения удобрений, а электроника позволяет контролировать высеивание семян, и удобрений.

Работу российских овощеводов сегодня можно сравнить разве что с работой сапёра на минном поле из-за экстремальных экономических условий. Тем более ценным представляется опыт вот таких успешных хозяйств. Каждое из них по-своему решает задачу выживания. Если природные условия и рыночная конъюнктура – факторы объективные, влияющие на которые мы не можем, то всё остальное, как говорится, в наших руках. От удачного подбора всех элементов технологического процесса зависит будущее предприятия.



ООО «РекордТехно» (официальный дилер МСНПП «Клён» в России)
Россия, 346130, Ростовская обл.,
г. Миллерово, ул. Фрунзе, 10
Тел./факс: (86385) 2-41-98, 2-99-31, 2-80-62,
8-988-561-70-04
E-mail: rekordtehno@gmail.com,
rekordtehno@mail.ru www.rekordtehno.ru



ЮГАГРО

19-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

20-23 ноября 2012

г. Краснодар,
ул. Зиповская, 5

ПОЛЕ ДЕЛОВЫХ РЕШЕНИЙ

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

более **11700** посетителей, из них **95%** специалисты отрасли



Дирекция выставки:

тел.: +7 (861) 200-12-50, 200-12-56,
200-12-42, 200-12-72,
200-12-87, 200-12-35

e-mail: ugagro@krasnodarexpo.ru

Поддержка и содействие:

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

Партнеры:

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

Генеральный спонсор

РОСТСЕЛЬМАШ
Аэротехника Профессионалов

Генеральный партнер

Альтаир
avgust crop protection

Спонсор раздела
«Растениеводство»

Официальный спонсор
раздела «Мелиорация.
Тепличное оборудование»

BAUER
FOR A GREEN WORLD

Спонсор путеводителя

белагро
ГРУППА КОМПАНИЙ

Получите электронный билет на выставку на www.yugagro.org



Торговый дом
Лид-регион

Белорусское качество
в России



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



www.lida-region.ru

г. Москва, пр. Мира, 119
ВВЦ, пав. 18, оф. 107-111

тел./факс: (495) 626-59-51
(многоканальный)

моб.: (926) 225-45-57
(926) 173-99-29

14-16 ноября

г. Красноярск



АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ СИБИРИ

XX СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

...сельскохозяйственная техника,
оборудование для пищевой и перерабатывающей промышленности,
технологии выращивания и сбора с/х продукции, грунты, удобрения,
биотехнологии, корма, премиксы, фасовка, упаковка, хранение,
пчеловодство, продукты питания...



**Большой урожай
на сибирской земле!**



ЮГШИНА

АВТОШИНЫ **ГРУЗОВЫЕ**
ЛЕГКОВЫЕ
СЕЛЬХОЗ

АККУМУЛЯТОРЫ,
АВТОМАСЛА (отечественного
и импортного пр-ва)
ДИСКИ

В ШИРОКОМ АССОРТИМЕНТЕ

Магазин предоставляет
услуги
шиномонтажа, балансировки;
реставрация дисков

*Товар сертифицирован,
гибкая система скидок.*

г. Ростов-на-Дону, ул. Малиновского, 94,
тел.: (863) 220-98-28 многоканальный,
магазин 220-94-25, 247-48-77
ул. Доватора, 150, оф. 109,
т./факс: (863) 222-59-11, 247-50-21.
<http://www.ugshina.ru>, e-mail: ugshina@mail.ru








27-29 МАРТА

XIII СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА

- Сельскохозяйственная техника, оборудование и инвентарь
- Передовые технологии сельхозпроизводства
- Оборудование для переработки, фасовки и хранения сельхозпродукции
- Оборудование для пищевой и перерабатывающей промышленности
- Растениеводство
- Средства защиты растений
- Удобрения
- Технологии выращивания, сбора и хранения сельскохозяйственной продукции
- Животноводство
- Пчеловодство
- Ветеринария
- Ветеринарное и зоотехническое оборудование и инструменты
- Лекарственные препараты для животных
- Питание для животных, концентраты и премиксы, передовые технологии ухода за животными
- Сельские и садовые дома, инвентарь
- Сырье для производства продуктов питания и напитков
- Продукты питания, ингредиенты

г. Оренбург
С-КК «ОРЕНБУРЖЬЕ»
пр-т Гагарина 21/1

ОАО «УРАЛЕКСПО»
тел/факс: +7(3532) 67-11-01,
67-11-05, 560-560
e-mail: uralexpo@yandex.ru
www.uralexpo.ru








Пресс-подборщики Metal-Fach: техника на поколения вперед!

Первая поставка пресс-подборщиков Metal-Fach на территорию Ростовской области состоялась в середине весны Группой компаний Белагро. Отличные технические характеристики, высокая производительность на полях – и за несколько месяцев агрегат стал лидером продаж. Судя по отзывам, техника пришлась по вкусу местным сельхозпроизводителям.

Белагро очень тщательно относится к выбору деловых партнёров. Выставляемые здесь жёсткие требования распространяются и на поставщиков техники и запасных частей. Важно всё: и качество продукции, и репутация на рынке. Так, год назад Группа компаний Белагро получила дилерство европейского производителя сельскохозяйственной техники Metal-Fach, заключив договор с его эксклюзивным дистрибьютором в России – компанией «Тверца». Сейчас сотрудничество набирает обороты, а ассортимент поставщика постоянно расширяется.

В Южном федеральном округе работают три филиала Группы компаний Белагро: в Ростове, Усть-Лабинске и Успенском. Именно они начали поставлять польские пресс-подборщики Metal-Fach в Ростовскую область. Первая партия техники пришла сюда в середине весны, и уже в июне пресс-подборщик рулонный Galla Z-562 дебютировал на стенде Белагро в рамках выставки «Золотая нива». Здесь и был подписан договор на поставку сразу двух единиц техники. Первый покупатель пресс-подборщика остался доволен своим приобретением:

– Агрегат работает хорошо, несложный в использовании, – делится впечатлениями инженер ОАО «Имени Ленина» Виктор Леонидович. – Мы используем его для уборки сена и соломы. Нравится качество прессования, рулоны после обмотки не рассыпаются. Не так давно убрали валки размером 0,5 м. Могу сказать, что пресс-подборщик стал ещё одной достойной машиной на нашем предприятии.

Galla Z-562 предназначен для подбора валков сена естественных и сеяных трав или соломы, прессования их вальцами в рулоны цилиндрической формы с последующей обмоткой сеткой. Вальцевые камеры пресс-подборщика обеспечивают надёжность и высокую степень плотности прессования. А это напрямую влияет на качество корма.

Применение подборщика шириной 180 см увеличивает производительность подбора материала, а дополнительно установка механизма обвязки сеткой увеличивает производительность сбора до 30%. Современная механическая блокировка задней камеры, в отличие от гидравлической, не увеличивает нагрузки на гидравлическую систему трактора, что способствует увеличению производительности машины и уменьшению расходов топлива.



Первый проданный Белагро пресс-подборщик – из лимитированной серии, выпущенной специально к чемпионату мира по футболу



Инженер Руслан Александрович – счастливый покупатель пресс-подборщика Galla Z-562



Пресс-подборщик Galla Z-562 Евро-2012

– С его помощью получается силосованный корм очень хорошего качества. А ещё у подборщика широкие колеса, поэтому на нём можно работать в поле и после дождя, на влажном грунте, – продолжает Виктор Леонидович. – А вообще, я слышал много хороших отзывов о технике Metal-Fach, – с улыбкой добавляет покупатель.

– Если встанет вопрос о покупке ещё одного пресс-подборщика, наши приоритеты останутся неизменными: пресс-подборщик Galla Z-562, – с уверенностью заявляет ещё один клиент Белагро, инженер хозяйства ООО «Вера» Руслан Александрович. – В отличие от других прессов он подбирает даже мелкую солому, поэтому уборка сенажа происходит чисто и качественно. Это наша первая техника производства Metal-Fach, которую мы выбрали исключительно по рекомендациям и техническим характеристикам. В итоге покупка нас более чем устраивает.

Очевидным преимуществом пресс-подборщиков Metal-Fach также является их цена. Она практически равна стоимости белорусских аналогов, при этом гарантирует европейское качество и бесперебойную работу в



Пресс-подборщик в работе

любых условиях.

Начиная сотрудничать с новым производителем, специалисты Белагро особенно тщательно отслеживают отзывы своих клиентов. И спустя четыре месяца с первых продаж пресс-подборщиков Galla ни разу не было высказано недовольства ни техникой, ни сервисом Белагро.

Ассортимент продукции Metal-Fach сейчас значительно расширился: сейчас Группа компаний Белагро предлагает большой выбор моделей для внесения удобрений, кормозаготовки, животноводства и перевозки грузов.

Адреса филиалов Белагро в ЮФО:

Белагро-Ростов
пр. 40-летия Победы, д. 117
(+7 863) 266-28-93, 266-97-29, 206-10-99

Белагро-Успенское
площадка, промышленная зона
(+7 861 40) 5-73-08

Белагро-Усть-Лабинск
ул. Кавказская, 42 Я-1
(+7 861 35) 2-17-63



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

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

ТЕКУЩИЙ И КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ТРАКТОРОВ БЮЛЕР И КОМБАЙНОВ АКРОС.

*Работы могут выполняться
по месту нахождения заказчика.*



Центральный офис:

**Ростовская обл., г. Зерноград, пер. Селекционный, 13 а
Тел./факс: 8 (86359) 4-15-21, 8-928-214-40-81
donavtoholod@selma-rnd.com www.selma-rnd.com**

Филиалы:

**Воронежская обл., г. Павловск, ул. Строительная, 15
Рязанская обл., р.п. Сараи, ул. Базарная, 6
Ставропольский кр., г. Новопавловск**

ЛИГНОГУМАТ

КОНЦЕНТРИРОВАННОЕ, ПОЛНОСТЬЮ
РАСТВОРИМОЕ ГУМИНОВОЕ УДОБРЕНИЕ

Применение Лигногумата® позволяет:

- ✓ повысить урожайность и качество продукции;
- ✓ увеличить полевую всхожесть и энергию прорастания семян;
- ✓ снять стресс при обработке пестицидами, заморозках, засухе;
- ✓ усилить рост и развитие растений, сократить сроки вегетации.

Массовая доля компонентов, являющимися макро и микроэлементами, в %:
S-3, Fe-0,04; Cu-0,04; Mn-0,02; Mo-0,01; Zn-0,01; Ce-0,005; B-0,15; Co-0,12.

АЛЬБИТ

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ РЕГУЛЯТОР РОСТА РАСТЕНИЙ
СО СВОЙСТВАМИ ФУНГИЦИДА И КОМПЛЕКСНОГО УДОБРЕНИЯ

- ✓ Повышает урожайность в среднем на 5-20%. Обеспечивает прибавку урожая зерновых на 2,9-10,7 ц/га, сахарной свёклы 48,1 ц/га, подсолнечника 3,4 ц/га, картофеля 34,3 ц/га, сои 3,2 ц/га. Прибавка урожая в среднем в 2,25 раза выше, чем у аналогичных препаратов
- ✓ Усиливает засухоустойчивость растений на 10-60%
- ✓ Снимает гербицидный стресс.

- ✓ Повышает качество урожая (клейковина у пшеницы на 0,5–5,1%)

- ✓ Защищает растения от широкого круга основных болезней.

- ✓ Низкая цена (стоимость гектарной нормы для большинства культур – менее 100 руб.)

Препарат Альбит содержит: поли-бета-гидроксимасляную кислоту (ПГБ) – 6,2 г/кг; магний сернокислый - 29,8 г/кг; калий фосфорнокислый двузамещенный - 91,1 г/кг; калий азотнокислый - 91,2 г/кг; карбамид – 181,5 г/кг

ФИТОСПОРИН-М

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ
МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЙ ФУНГИЦИД

Живая споровая бактериальная культура *Bacillus subtilis* 26Д, которая подавляет продуктами своей жизнедеятельности размножение многих грибных и бактериальных патогенов растений, обладает свойством повышения иммунитета и стимуляции роста у растений, что важно для повышения их продуктивности и уменьшения повторных заражений.

Фитоспорин-М отличается высокой биологической эффективностью против корневых гнилей, листовых грибных болезней на зерновых, зернобобовых культурах (65–75%), фитофтороза и ризоктониоза на картофеле (60%), парши и гнили на плодовых культурах (85-97%), гомоза на хлопчатнике (90%) и обеспечивает повышение урожайности всех с/х культур от 10 до 100%.

МЕГАМИКС

ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЕ ЖИДКОЕ УДОБРЕНИЕ

- ✓ Восполняет недостаток биогенных микроэлементов в период вегетации.
- ✓ Повышается эффективность фотосинтеза, дыхания и ростовых процессов.
- ✓ Увеличиваются корневые выделения, которые стимулируют полезные почвенные микроорганизмы в зоне ризосферы.
- ✓ Позволяет существенно снижать стрессовое воздействие от неблагоприятной погоды и применения пестицидов, обеспечивая культурное растение конкурентным преимуществом перед сорняками в борьбе за питательные вещества и жизненное пространство.

Содержит в своем составе (в г/л): N-6; S-29; Mg-15; Cu-7; Zn-14; B-1,7; Mn-3,5; Fe-3; Mo-4,6; Co-1; Cr-0,3; Se-0,1; Ni-0,1.

ЗА КОНСУЛЬТАЦИЕЙ И ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ОБРАЩАЙТЕСЬ:

ООО «Лигногумат-Ростов» г. Ростов-на-Дону

(863) 226 32 28, (928) 140 60 19, (988) 243 30 16, (928) 226 32 28

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

ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА РОССИИ ✓ В СТАВРОПОЛЕ

АВТОПОЕЗДА

зерновоз

самосвал



ПРИЦЕПЫ, ПОЛУПРИЦЕПЫ, ЦИСТЕРНЫ, МУКОВОЗЫ, ОПРЫСКИВАТЕЛИ

боковой свал

зерновоз

задний свал



WWW.AUTOTRAILER-ST.RU

autotrailer@mail.ru

реклама

«МЕЖРЕГИОНАГРОХИМ»
реализует

СЕМЕНА ПОДСОЛНЕЧНИКА И КУКУРУЗЫ

ведущих мировых производителей



Химические средства защиты растений минеральные удобрения и агрохимикаты

400050, г. Волгоград, ул. Рокоссовского, 62.

Тел. +7(8442)99-87-00, 99-84-00, 99-86-00

www.mragrochim.ru

Ростовское подразделение:

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. 1-ая Луговая, 12

Тел./факс (863) 200-35-93 моб. +7(919)88-00-779

e-mail: mragrochim-rostov@mail.ru

реклама

WUXAL®
Вуксал Суспензии

ВНЕКОРНЕВЫЕ ПОДКОРМКИ РАСТЕНИЙ

МИКРОэлементы-
МАКСИурожай!

АгроАльянс

ООО «АгроАльянс»:
344092, г. Ростов-на-Дону,
ул. Волкова, 41/1.

Тел./факс: (863) 230-07-97,
230-08-10
info@agroalliance.ru

Филиал
ООО «АгроАльянс»:
400120, г. Волгоград,
ул. Кузнецкая, 36,
тел.: (8442) 95-06-14,
факс: 95-06-15

www.agroalliance.ru

реклама

8(863-4)32-32-13,
8(863-4)38-80-74,
8(863-4)38-74-87



Ростовская обл., г. Таганрог, ул.
Пархоменко, 19. Сайты:
www.agro-teh.su, www.agro-teh.info
E-mail: HODQCHIV@mail.ru

ООО «АГРО-ТЕХ»



Садовые опрыскиватели
емкость 50,160,300,500
и 1000 литров



Мотопомпы
производительность от
15м³/час до 60м³/час





**Международная специализированная
выставка животноводства и племенного дела**

5 - 7 февраля 2013 г.

Россия, Москва, Всероссийский выставочный центр



Тел.: +7 926 709 91 35

+49 69 247 88 278

E-mail: agrofarm@dlg.org

www.agrofarm.org



**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБСЛЕДОВАНИЯ
И ЛЕЧЕНИЯ В ГЕРМАНИИ**

VIP

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



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

Организация всей программы визита в Германию

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



Услуги в Германии

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



Дополнительные услуги

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



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

Помощь после отъезда

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



КОМПЛЕКСНОЕ ОРГАНОМИНЕРАЛЬНОЕ УДОБРЕНИЕ

ГУМАТ КАЛИЯ

жидкий торфяной

СТИМУЛЯТОР РОСТА И РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЙ, АНТИСТРЕССАНТ, ИММУНОМОДУЛЯТОР, АДАПТОГЕН

РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ОБРАБОТКА ПОЖНИВНЫХ ОСТАТКОВ

ГУМАТОМ КАЛИЯ жидким торфяным с дальнейшей заделкой в почву



РЕЗУЛЬТАТ ВНЕСЕНИЯ ГУМАТА КАЛИЯ В ПОЧВУ

- Активизируется почвенная микрофлора, ускоряются процессы разложения соломы и пожнивных остатков
- Увеличивается содержание подвижного фосфора, обменного калия, усваиваемого азота
- Улучшаются водный и воздушный режимы почвы
- Ускоряются процессы «самоочищения» почвы
- Повышается эффективность применения минеральных удобрений
- Увеличивается ёмкость катионного обмена
- Образуется комковато-зернистая структура почвы
- Ускоряются процессы гумификации (почва обогащается гумусом)

Вносимый в почву вместе с пожнивными остатками ГУМАТ КАЛИЯ жидкий торфяной – мощный катализатор биохимических процессов, протекающих в почве, ее биологической активности, в первую очередь, за счет стимуляции почвенной биоты молекулами гуминовых кислот. ГУМАТ КАЛИЯ вызывает значительный рост различных бактерий, грибов и актиномецетов, расщепляющих целлюлозу. Процесс разложения растительных остатков (целлюлозы, гемицеллюлозы, протеинов, лигнина) протекает более интенсивно, ускоряются процессы гумификации, почва обогащается гумусом. При внесении ГУМАТА КАЛИЯ улучшается обеспеченность почвы доступным азотом: численность аммонифицирующих бактерий возрастает в 3-5 раз (в отдельных случаях фиксировалось десятикратное увеличение); нитрифицирующих бактерий – в 3-7 раз. За счет улучшения условий жизнедеятельности свободноживущих бактерий при внесении ГУМАТА КАЛИЯ до 10 раз возрастает их способность к фиксации молекулярного азота из атмосферы.

За счет увеличения общей биологической активности почвы ускоряются процессы трансформации минеральной части почвы, труднодоступные соединения фосфора и калия разрушаются и становятся доступными растениям.

Влияние применения удобрений на целлюлозоразлагающую активность почвы 0-20 см, %

вариант	Сроки отбора проб			
	через 30 дней	через 60 дней	через 90 дней	через 120 дней
Контроль	14,3	21,8	23,1	25,4
2 л/га ГУМАТ КАЛИЯ	20,3	29,4	34,1	47,9
15 кг /т N	21,5	26,4	27,4	35,3

Из Отчета ДонГАУ, 2005-2006 гг.

Только ГУМАТ КАЛИЯ производства ГК «ФЛЕКСОМ» прошел испытания и подтвердил эффективность применения данной технологии в хозяйствах Южного федерального округа. ГУМАТ КАЛИЯ ГК «ФЛЕКСОМ» внесен в РЕЕСТР продукции, отвечающей требованиям ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.

А ЧТО ВЫ ДЕЛАЕТЕ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ ?

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ФЛЕКСОМ»

г. Москва: (495) 411-39-47
г. Ростов-на-Дону: (863) 298-90-02
г. Краснодар: (861) 260-93-08, 260-93-07

г.Ставрополь: (8652) 56-27-46, 56-52-68
г. Волгоград: (8442) 24-19-97
г. Воронеж (4732) 39-65-43, 39-78-56

Размер имеет значение!

Три года назад компания «ТЕНЗО-М» представила на рынке автомобильные весы «ФЕРМЕР» с наибольшим пределом взвешивания 30 тонн и длиной грузоприёмной платформы 5,8 метра. Как следует из названия, это весы для наших фермеров, тружеников полей, желающих вести учёт собранного урожая, завезённых удобрений или комбикормов непосредственно на месте событий: в поле, на ферме или на току (рис. 1). И они нашли своего потребителя. Только за 2011 год их было продано более 50 комплектов. Из них 18 весов – на Дальний Восток. Как говорится, продали под самым носом у «китайских товарищей», известных своими низкими ценами на все производимые ими товары. И несмотря на это, хозяйственники Приморья, привыкшие к низким ценам на заморские автомобили и другую технику, сочли необходимым «считать свои деньги» на весах российского производителя [1]. Даже не считаясь с затратами на их транспортировку из московского региона!

После первых лет эксплуатации у заказчиков вырос аппетит. Теперь им недостаточно взвешивать «Газели», двухосные «Газы», «Зилы» – есть теперь у них и трёхосные «Камазы» и «Мазы»! Ведь как удобно иметь автомобильные весы, которые можно перевозить в разные точки хозяйства. Автомобильные весы, которым нужна только твёрдая недеформируемая ровная площадка из бетонных плит или монолитного железобетона перед гаражом или складом. Автомо-

бильные весы, готовые производить взвешивание, как только их установили на твёрдую и горизонтальную поверхность.

Откликнувшись на пожелания потребителей, мы разработали и представили на выставке «ЮГАГРО-2011» в Краснодаре в конце прошлого года автомобильные весы «ФЕРМЕР+». Весы, позволяющие взвешивать трёхосные автомобили с колёсной базой до 7 метров и полной массой до 40 т (рис. 2).

Внешне они похожи на предыдущий «ФЕРМЕР» – узнаваемый «горбатый» профиль грузоприёмной платформы весов, плавно переходящий в заездные пандусы. Такая конструкция позволяет минимизировать длину весов, снизив заездную высоту. При том же угле наклона пандусов мы имеем меньшую длину – это очевидно. Для повышения грузоподъёмности весов нам пришлось в кратчайшие сроки переработать конструкцию весовой платформы – увеличить длину, усилить места крепления датчиков, увеличить толщину настила до 8 мм, добавить подшивку платформы снизу. Специально для этих весов был создан новый тензOMETрический датчик Н4 – 20 т с новой резинометаллической опорой.

Всё вышеперечисленное позволило увеличить максимальную нагрузку весов до 40 т. Правда, это не могло не отразиться на цене весов, которая выросла с 419 до 491 тыс. рублей. Но согласитесь, что для автомобильных весов на 40 т это невысокая цена. Высота и ширина весов по сравнению с весами

«ФЕРМЕР» не изменились (рис. 3).

Весовой преобразователь (терминал) типа ТВ-003/05Н располагается, как и прежде, на приставной стойке с длиной кабеля 10 метров, что позволяет ставить его в нужное, удобное для весовщика место. Питание весов осуществляется от встроенного аккумулятора 12V, что позволяет использовать весы в местах отсутствия постоянного электроснабжения напряжения – в поле, на току и т. д.

Применение весов «ФЕРМЕР» и «ФЕРМЕР+» очень разностороннее. От основной функции – автомобильные – до простых платформенных весов, позволяя взвешивать сырьё и продукцию в мягкой и жёсткой таре (зерно, песок, цемент, удобрения и т. д.). Примером оперативного применения весов «ФЕРМЕР» является наше непосредственное участие в административно-техническом контроле автомобилей – участников ралли-рейда «Шёлковый путь – 2011 и 2012», проходившего в Москве на территории олимпийского комплекса «Лужники». Эти весы идеально подошли для решения поставленной задачи, так как имеют достаточную длину для взвешивания коротких грузовых автомобилей, а также мобильны и просты в установке. При этом запатентованный арочный профиль конструкции существенно облегчил заезд автомашин на весы. Специалисты сервисной службы «Тензо-М» смонтировали двое весов в «Лужниках» за 1 ч. 50 мин. <http://www.tenso-m.ru/SilkWay>.

Рис. 1. Весы «ФЕРМЕР+» в Лужниках перед стартом ралли «Шёлковый путь»



Хвалят весы и организации, занимающиеся сбором металлолома черных и цветных металлов, – благодаря большей длине и грузоподъемности «ФЕРМЕР+» используется теперь не только аграриями [2]. Он стал более универсальным. Так, в порту Владивостока пара установленных «цугом» весов используется для взвешивания 20- и 40-футовых морских контейнеров.

С его помощью теперь удобно вести ве-

совой учёт инертных материалов (песок, глина, щебень и других) в нужной точке карьера, даже если эта точка по мере выработки породы перемещается.

Из-за невысокой стоимости, надёжности, удобства эксплуатации, компактности и скорости монтажа они полюбились труженикам полей и другим нашим заказчикам – продажи растут. Вполне вероятно, что это семейство весов будет иметь и дальнейшее

развитие. А может, новые весы будут созданы как раз для вас, под ваши потребности?

За кажущейся простотой конструкции и работы с весами скрывается напряжённый труд большого коллектива сотрудников компании «ТЕНЗО-М». Более того, оборудование убедило нас в том, что создавать нужно только то, что требуется нашим потребителям. И мы стараемся дать им это. Обладая высокотехнологичным оборудованием, таким как металлообрабатывающие центры с ЧПУ, одна из лучших в мире установка лазерного раскроя листового металла, гибочный пресс с ЧПУ, роботизированная дробебетонная установка очистки поверхности перед покраской и другое, мы делаем всё, чтобы наша продукция была лучшей не только в России, но и далеко за её пределами.

А.С. ЛАПШИН

**Давайте вместе возрождать
Россию – этого за нас
не сделает никто!**

Литература

1. Сенянский М.В. «Взвешивайте только самыми лучшими весами, потому что взвешивая, Вы считаете свои деньги деньги!» – Журнал «Новые технологии АПК» № 11, 2008 г.
2. Киреев Н.М., Лапшин А.С. «Каждому фермеру – весы «ФЕРМЕР+»!» – Журнал «Агро-снабфорум» № 2, 2009 г.

**Тел.: +7 (495) 745-30-30
8-800-555-65-30
(звонок по России бесплатный)
www.tenso-m.ru**

Рис. 3. Габаритно-установочные размеры весов «ФЕРМЕР+»

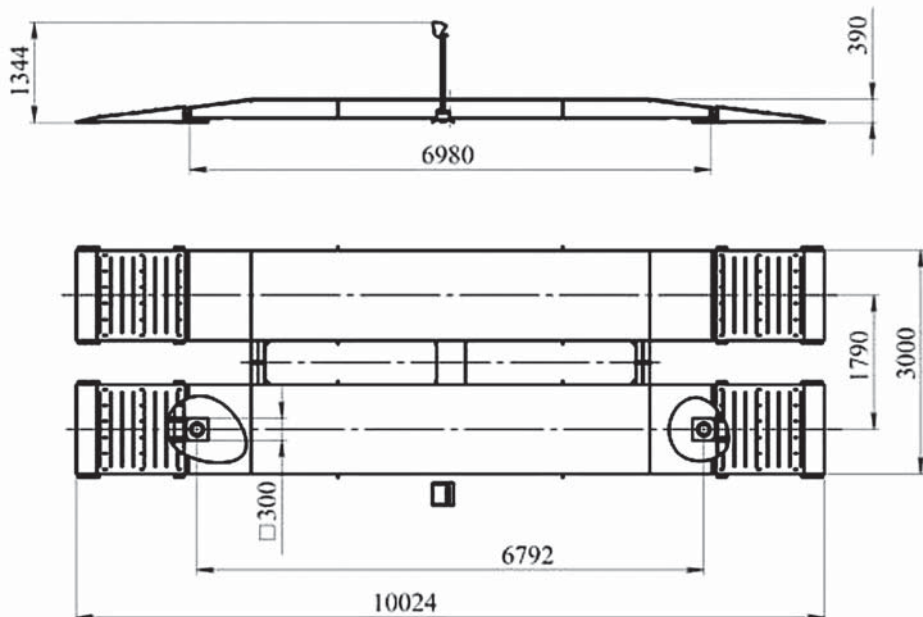


Рис. 2. Весы «ФЕРМЕР+» на выставке «ЮГАГРО-2011».

