# Деловой крестьянин

No 1 1

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

# ХОРОШЕМУ ХОЗЯИНУ-ХОРОШИЕ ВЕСЫ









Teh30|M

производитель весоизмерительной техники в России

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

**П**ЕЛОВОЙ растениеводство

## Антистрессовое Высокоурожайное Земледелие















60 золотых медалей и 200 дипломов международных и всероссийсских выставок

### Научно-внедренческое предприятие "БашИнком"

# Биотехнология на службе АПК гарантия высоких урожаев!

Биопрепараты серий: Фитоспорин-М, ГУМИ, Богатый, Борогум; биоактивированные удобрения серий: Бионекс-Кеми, БиоПолимик – на 10 млн. га в мире

- повышают урожай до 20–40%, в засуху до 40%;
- снижают затраты на пестициды до 50%;
- повышают иммунитет растений;
- надежно защищают озимые и яровые зерновые, картофель, сахарную свеклу, овощные и др. с/х культуры от комплекса грибных и бактериальных болезней;
- стимулируют рост и развитие растений;
- повышают КПД использования питательных веществ почвы и удобрений на 20–30%;
- восстанавливают биоту и оздоравливают почву;
- повышают качество и сохранность с/х продукции;
- обеспечивают экологическую чистоту продукции;
- обеспечивают надежную защиту от погодных, пестицидных и других стрессов.





Россия, Башкортостан, 450015, г. Уфа, ул. Карла Маркса, 37, корп 1, тел.: (347) 292-09-67, 292-09-93, nauka-bnk@mail.ru www.bashinkom.ru







г. Ростов-на-Дону, у. Орская, 17, тел./факс: (863) 242-42-31, 242-42-61 e-mail: skmk@sarmat-komp.ru www.sarmat-komp.ru



# АКЦИЯ!



Краснодарский край ст. Староминская ул. Толстого, 2 www.avers95.ru avers95@mail.ru



СКИДКИ

до 50%

НА СЕМЕНА ПОДСОЛНЕЧНИКА 2014г.

АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ ТОЛЬКО **ДО 29 НОЯБРЯ 2014 ГОДА** 

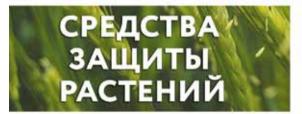
Весь товар сертифицирован



# CEMEHA

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





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

Nº 11 (151)

#### Колонка редактора

#### **VUEDAVINE**

OOHLEMAIINE	
	ЭКОНОМИКА
Отскок не планируется Обзор зернового рынка	8
PAC	тениеводство
«Плохой колос не вытягиваем» Отчёт с заседания Клуба агрознатоков	10
	ТЕХНИКА
В мире падает, у нас растёт Обзор ситуации на рынке топлива для сельшин	
ЗАКО	ОНОДАТЕЛЬСТВО
Распоряжается любой, но налог платит каждый отделы Консультации Николая Кана	ło20
	пчеловодство
На равнину за майским мёдом Преимущества зимовки пасеки в предгоры	

#### ПЕРЕРАБОТКА

Фермеры не знают, куда это деть,
а торговцы – где это взять2
На выставке «Кубанская ярмарка» Клуб агрознатоков обсудил опыт малой сельхозпереработки

#### ОХОТА И РЫБАЛКА

Унижение льва	36
Дикие животные рядом с нами	

Внимание! Продолжается подписка на журнал «Деловой крестьянин» на 1-е полугодие 2015 года.

Подписку можно оформить на почте и в редакции. Подписной индекс 79386. Подписная цена 596,58 руб. на 6 месяцев.

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

#### Путь к урожаю

После завершения основных полевых работ у крестьян появилось больше времени для учёбы, обмена опытом, деловых встреч. И Клуб агрознатоков ИД «Крестьянин» уплотняет составленный в начале года график ежемесячных заседаний, чтобы поспеть и на выездные площадки, куда нас зовут. Вот и в нынешнем номере «Делового крестьянина» вашему вниманию - стенограммы сразу с двух «круглых столов». Один из них состоялся в конференц-зале нашего издательского дома, а второй – в зале трибунного комплекса Краснодарского ипподрома, где проходила популярная выставка «Кубанская ярмарка», собравшая около тысячи участников и сотни тысяч посетителей.

Темы ростовской и краснодарской дискуссий были разные. На «домашнем поле» руководители успешных хозяйств Дона и Ставрополья поделились опытом получения высоких урожаев при минимальных потерях плодородия почвы. Задача, казалось бы, неосуществимая, поскольку цена щедрого колоса – обеднение гумуса. Так было даже в ту советскую пору, когда колхозы по разнарядке райкома вывозили на поля сотни тонн навоза. А сегодня и органики-то днём с огнём не сышешь.

На «кубанском поле» мы вели речь о малой переработке – продукции фермеров, полученной из сырья, выращенного собственными руками. Тема вдвойне актуальная в условиях западных санкций и наших ответных эмбарго, которые обернулись оскудением отечественных прилавков. Разговор показал, что потенциал малых цехов с их экотоваром довольно велик, у этого товара есть свой потребитель, готовый поменять чужое на своё, заплатив за него больше, если оно натуральное.

При очевидной разнице тематики обе дискуссионные площадки выявили общее философское начало: путь к урожаю на каждом поле должен быть свой. Этот путь зависит, конечно же, от задач крестьянина. Скажем, фермер Юрий Перетятько из Зерноградского района одержим идеей освоить такие технологии, которые позволят ему получать больше 100 ц/га пшеницы. Пока ему удалось это на небольшой клетке в 15 га. Но лиха беда начало.

Предпринимателя из Армавира Кирилла Коздова, наоборот. – заоблачные урожаи совсем не прельщают. Он стремится получать экологичное сырьё и перерабатывать его в продукты здорового питания. У него свой подход к полю и саду: лучше меньше, да лучше.

Оба идут к своему урожаю непопулярными путями. Приверженца no-till Юрия Перетятько учёные критикуют за использование аргентинской технологии, якобы совершенно неголной и лаже губительной для наших почв. Кириллу Козлову не светит господдержка за отказ заниматься интенсивным садоводством. Но они продолжают двигаться к своим целям. И мне кажется, достигнут их.

Конечно, вопрос о цене урожая в обоих случаях вполне уместен. Применительно к зерноградскому фермеру речь, конечно же, о цене эксплуатации почвы, поскольку свои финансовые затраты на получение щедрого колоса он возвращает с лихвой. Земли армавирского предпринимателя в отличие от земель коллеги работают без напряга, поэтому к нему напрашивается вопрос об окупаемости малых сборов семечки и фруктов.

Безоглядная нажива и безрассудный альтруизм? Ничего подобного. Оба агрария заслуживают уважения за грамотную организацию своего бизнеса. Кирилл Козлов с выгодой реализует малые объёмы дорогого натурального продукта. Юрий Перетятько берёт большими объёмами, что тоже крайне важно - не всем же по карману буханка хлеба под маркой «Органик» за сотню рублей. Но чтобы быть «в шоколаде», он и нянчится с пшеницей, как мать с дитятей, предоставляя растению особое меню в каждую фазу развития и оберегая свою землю от истошения.

Николай ГРИТЧИН

#### Как подать объявление в журнале «Деловой крестьянин»

Разборчивым почерком напишите текст объявления. Укажите контактный телефон.

Квитанцию почтового перевода об оплате и текст объявления пришлите по почте: ул. Гор г. Ростов н/Д, 344000, ЗАО ИД «Крестьянин». почте: ул. Города Волос,

Реквизиты ЗАО ИД «Крестьянин»: p/c 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.kr-news.ru E-mail: dk@krestianin.ru Отпечатано в типографии ИП Истратов С. В. (Lucky Pack), г. Ростов-на-Дону, vл. Мечникова, 112 Объём 12 печатных листов. Номер набран и свёрстан в компьютерном центре

Номер подписан 07.11.2014 г., в 12.00. Заказ № . Тираж 15 000 экз.

Общий тираж ИД «Крестьянин» - 100 080 экз.

16+



## Свинокомплексы для глубинки

В селе Верхняя Тишанка Таловского района Воронежской области завершено строительство свинокомплекса ООО «АПК Агроэко», сообщили в администрации региона. Предприятие состоит из трёх территориально удалённых площадок: репродуктора, в котором осуществляется осеменение племенных свиноматок, ожидание приплода и опорос, и две площадки откорма: участок доращивания, куда переводятся поросята после завершения грудного вскармливания, и участок откорма.

Репродуктор рассчитан на 4 800 осеменяемых свиноматок, а на всех участках репродуктора единовременно может содержаться до 18 000 голов, включая поросят. Для каждого блока в соответствии с полом, весом и возрастом животных предусмотрена индивидуальная технология кормления и микроклимат, который, также как и подача кормов и воды, регулируется автоматически. Животные в свинокомплексе появятся со дня на день, а в феврале 2015 года ожидается первое потомство.

– Программа развития производства свинины, строительства свинокомплексов у нас продолжается. Сегодня, если в среднем сказать, мы производим 100 тысяч тонн свинины в год. Ближайшие полтора-два года нужно увеличить этот показатель на 50 тысяч тонн, то есть в полтора раза. А дальнейшие планы выйти на производство 400 тысяч тонн свинины в регионе. Это вполне оправдано, с учётом того, что у нас избыточная кормовая база, собственное зерно, – поставил задачу губернатор Алексей Гордеев на совещании после посещения животноводческого объекта.

#### Хозяйства Дона готовы платить молодым специалистам подъёмные

Тесное взаимодействие учебных заведений всех уровней с современными аграрными производствами позволит решить кадровый вопрос в сельском хозяйстве Дона. Пути обеспечения кадрами АПК региона обсудили на заседании правительства области.

До 2018 года 26 инвестиционных проектов АПК дадут региону ещё более 10 тысяч новых рабочих мест, сообщили в пресс-службе губернатора области. Между тем многие местные сельхозпредприятия уже сейчас не могут заполнить вакансии. Наиболее остра нехватка механизаторов — 1 200 человек. Из специалистов больше всего недостаёт механиков, энергетиков, агрономов, мелиораторов.

Для утоления кадрового голода в области подготовлен комплекс мероприятий по трём блокам. В рамках блока «Общеобразовательные учреждения» предлагается возобновить шефство хозяйств над школами, учащимся старших классов — знакомиться с работой лучших сельхозпредприятий, а в сельских школах — проводить проформентацию.

Раздел «Профессиональное образовательное учреждение» предусматривает создание реестра работодателей, готовых взять студентов на практику, с выплатой им зарплаты и предоставлением жилья. Также дополнительную стипендию от предприятий в размере пяти тысяч рублей получат молодые специалисты, которые не менее двух лет после получения диплома согласятся проработать на предприятии. Кроме того, для повышения качества подготовки будущих аграриев на передовых сельхозпредприятиях откроют корпоративные кафедры Донского аграрного университета. Четыре базовые кафедры уже созданы.

В рамках блока «Сельскохозяйственное предприятие» наиболее востребованным выпускникам аграрных учебных заведений предлагается выплачивать подъёмные до 300 тысяч рублей в зависимости от специализации. Приоритет отдадут восточным и северным муниципальным образованиям, испытывающим наибольший дефицит кадров.

По результатам анкетирования, проведённого региональным министерством сельского хозяйства, уже сегодня треть хозяйств области готовы дополнительно к государственной выплате добавить свои 100 тысяч подъёмных и 300 тысяч рублей на покупку жилья.

– Если руководители готовы, то необходимо создать условия для их участия в этих программах. И тогда совместными усилиями мы сможем более эффективно менять ситуацию, – подчеркнул губернатор Василий Голубев.



#### Лучшему наезднику – арабского скакуна

На базе Терского племенного конного завода № 169 прошёл первый Международный турнир по дистанционным конным пробегам на Кубок СКФО, сообщили в минсельхозе Ставрополья.

Подобные соревнования сейчас очень популярны в Европе и мире – в них могут участвовать лошади всех пород и всадники любого возраста. Однако в России дистанционные пробеги только набирают обороты.

Спортивная программа турнира включала старты на дистанциях в 120, 80, 40 и 30 км. Для участия в них зарегистрировались 52 всадника из 19 российских регионов.

Лучшим в забеге на 120 км стал наездник из Ставрополя Альберт Камов. Ему достался кубок СКФО и арабский скакун по кличке Арсенал. Второе место и автомобиль выиграл наездник из КБР Ахмет Махов, он стал чемпионом в забеге на 80 км.

#### Край наращивает переработку

В рамках XIII Международного инвестиционного форума «Сочи-2014» подписано несколько соглашений, предусматривающих дальнейшее развитие переработки в Краснодарском крае. Как сообщили в минсельхозе региона, в числе этих проектов строительство Таманского завода растительных масел, про-

изводственного комплекса полного цикла выращивания и переработки клариевого сома, завода по производству пектина, завода глубокой переработки сои и других объектов.

#### Гастрономический фестиваль

В Ростове-на-Дону наряду с Москвой, Санкт-Петербургом, Нижним Новгородом и ещё 22 городами прошёл первый гастрономический фестиваль русской утки. Одновременно праздник с угощениями проходил в 150 заведениях НоReCa (рестораны, кафе, отели, торговые и развлекательные центры). Задача фестиваля — привлечь внимание к продукции, выпускаемой под брендом «Сделано на Дону».

Праздник в Ростове, сообщили в управлении информационной политики правительства области, собрал гурманов на набережной Дона, где готовили утку по оригинальным авторским рецептам, созданным специально для фестиваля: 2 000 порций пасты лангвини с уткой, 1 000 слайсов пиццы с уткой, 2 500 блинов с начинкой из утки, 1 000 порций утки в пиве, 8 500 порций дегустационного блюда – филе грудки утки в красном вине.

Компания «Донстар» выделила для проведения фестиваля 15 тонн мяса утки и переработанной продукции. Добавим, что проект ООО «Донстар» (агрохолдинг «Евродон») входит в перечень «100 губернаторских инвестиционных проектов». Комплекс мощностью 20 тысяч тонн мяса утки в живом весе в год был введён в эксплуатацию в 2013 году. Инвестиции составили 6 870 млн рублей, было создано 900 рабочих мест.



## Овощеводам есть что хранить

В нынешнем сезоне овощеводы Волгоградской области в полтора раза увеличили производство огородной продукции по сравнению с прошлым годом. Наибольшая прибавка, по данным минсельхоза региона, получена на луковых и морковных плантациях. Сельхозтоваропроизводителям области, которые занимаются строительством объектов логистики и хранения плодоовощной продукции, оказывается государственная поддержка. Так, в соответствии с ведомственной целевой программой «Развитие логистических центров и предприятий по переработке плодоовощной продукции на территории Волгоградской области на 2013-2015 годы» в текущем году на поддержку производителей продукции планируется направить 95 млн рублей. Также поддержка предусмотрена государственной программой Волгоградской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2014-2020 годы» для организаций АПК, КФХ, индивидуальных предпринимателей, которые занимаются закупкой, хранением и переработкой сельхозпродукции. Им предоставляются субсидии из областного бюджета на возмещение части затрат на приобретение технологического обору-



# Рубль поможет своей слабостью

#### Отскок цен на зерно не планируется

России завершаются сезонные селхозработы. Мониторинг показывает, что в разных регионах юга имеются свои сложности, но в целом по макрорегиону ситуация выглядит неплохо. Непривычный рост цен на зерно, который мы наблюдали во время массовой уборки, уже приостановился. Но и сильного отскока эксперты не ожидают: поддержку ценам оказывают падающий рубль и благоприятная мировая конъюнктура.

#### Статистика урожая

По оперативным данным Минсельхоза РФ, на вторую декаду октября 2014 года зерновые и зернобобовые культуры в России обмолочены с площади 41,8 млн га, или 92,6% к уборочной площади – с учётом гибели и перевода на кормовые цели (в 2013 г. – 38,8 млн га). Намолочено 104,5 млн тонн зерна (в 2013 г. – 85,5 млн тонн) в первоначально оприходованном весе, при урожайности 25,0 ц/га (в 2013 г. – 22,0 ц/га).

В южнороссийских регионах ситуация выглядит следующим образом. В ЮФО зерновые и зернобобовые культуры обмолочены на 7,6

млн га, или 96,8% к уборочной площади (в 2013 г. - 6,8 млн га). Намолочено 27,1 млн тонн зерна (в 2013 г. - 20,2 млн тонн) в первоначально оприходованном весе при урожайности 35,7 ц/га (в 2013 г. – 29,6 ц/га). В Северо-Кавказском федеральном округе культуры обмолочены на 2,7 млн га, или 92,2% к посевной площади (в 2013 г. - 2,5 млн га). Намолочено 9,8 млн тонн зерна (в 2013 г. – 7,8 млн тонн), урожайность 35,9 ц/га (в 2013 г. - 30,8 ц/га). В Крымском федеральном округе зерновые и зернобобовые культуры обмолочены на 494,5 тыс. га, или 98,2% к уборочной площади (в 2013 г. – 447,3 тыс. га). Намолочено 1,2 млн тонн зерна (в 2013 г. − 631,9 тыс. тонн) при урожайности 23,3 ц/га (в 2013 г. - 14,1 ц/га).

Глава Российского зернового союза Аркадий Злочевский считает, что урожай в 2014 году может достичь 106 млн тонн. По словам опрошенных ДК экспертов, с учётом незадекларированных объёмов реальный урожай может превысить 115 млн тонн.

Минсельхоз РФ, в свою очередь, ожидает показателя на уровне чуть более 110 млн тонн в бункерном и 104 млн тонн в чистом весе. Напомним, что в 2013 году, по официальным данным, урожай зерна в России составил 92,4 млн тонн.

#### Особенности года

Как было сказано выше, южные регионы довольно успешно завершают сезонные работы. Как, впрочем, и большинство регионов страны. Только в Сибирском федеральном округе наблюдаются некоторые проблемы в связи с низкой урожайностью и снегопадом. Однако сбор всё равно будет выше, чем два года назад (хотя и ниже, чем год назад — на уровне 13,7 млн тонн).

По прогнозам Злочевского, урожай пшеницы в стране составит около 60 млн тонн, ячменя — 20 млн тонн, кукурузы — 13 млн тонн. «Мы идём на рекорд по рису — уже взяли около 1 млн тонн с 77% площадей. Идём на уровень по году свыше 1,2 млн тонн. Ожидаем также рекорд по сое, рапсу и другим масличным». — сказал эксперт.

Параллельно в регионах завершаются работы по осеннему севу. По словам аграри-

ев, диспаритет цен не даёт им возможности провести модернизацию оборудования, закупить качественные семена, пестициды и удобрения

Помимо общероссийских проблем, в некоторых регионах есть сложности и «регионального уровня». Например, как сообщил заместитель министра сельского хозяйства Республики Калмыкия Баатр Болаев, в регионе практически до нуля упала рентабельность производства пшеницы. Главная причина – сильная засуха 2006 года.

– Неурожай привёл к серьёзному финансовому ухудшению состояния агропредприятий, – рассказал Баатр Болаев. – В результате предприятия были вынуждены перекредитовываться, сейчас у многих нет достаточно оборотных средств на закупку семенного материала, а цены на их продукцию не позволяют вылезти из долговой ямы. Особенно пострадали растениеводческие хозяйства, хотя сложности испытывают и животноводы. Площадь под зерновые в регионе составила

Площадь под зерновые в регионе составила 177,4 тыс. га (132,5 тыс. га – озимые зерновые культуры и 44,9 тыс. га – яровые зерновые и зернобобовые культуры). И это на 20% ниже целевых индикаторов программы развития сельского хозяйства Республики Калмыкия на 2013-2020 годы. Как заметил глава администрации Сарпинского РМО Юрий Жуков, изначально в их районе планировалось посеять более 20 тыс. га, но освоили только 12 500 га. «Из-за отсутствия продуктивной влаги в почве дальнейшие работы практически бесполезны», – сказал он.

А, скажем, аграрии Ростовской области мас-

сово жалуются на занижение цен закупочными компаниями. По словам участников рынка, крупные экспортёры фактически шантажируют производителей, покупая зерно на класс ниже реальных показателей.

– Мы проводим независимую экспертизу, где пшеница признаётся третьим классом. Привозим в Ростов экспортёру – у них рисуют «четвёрку». Мы показываем результаты независимого исследования, а они отвечают: «Нам плевать, не нравится – не продавайте», – рассказывает председатель АККОР Егорлыкского района Сергей Скорик. – Еслираньше такие случаи были частыми, то сейчас подобное происходит фактически каждый раз. Причём уже совершенно не стесняются. Какое зерно ни привезёшь, тебе напишут как минимум на класс хуже.

## Ценовая политика и экономика

В целом ситуация с ценами терпимая, признают участники рынка. На мировом рынке наблюдается дефицит качественного зерна, это даёт преимущество зерну из России, поясняет замдиректора департамента стратегического маркетинга ЗАО «Русагротранс» Игорь Павенский. «В условиях дефицита качественного продовольственного зерна в мире цены на российскую пшеницу уже не выглядят запредельными», — заявил эксперт. Согласно данным аналитического центра ЗАО «Русагротранс», котировки российской пшеницы нового урожая составляют \$ 230-240 за тонну (на условиях FOB). Цена россий-

ского ячменя находится на уровне чуть более \$ 205 за тонну. Цены с доставкой до портов (условия СРТ) пока не снижаются, они поддерживаются быстрым обесцениванием рубля, отметили в центре.

– В целом большой урожай оказывает давление на ценовую ситуацию, – говорит Злочевский. – Цены в долларах снижаются, но в рублях пока стабильны за счёт снижения его курса.

Курс рубля к доллару остаётся ключевым фактором развития рынка, согласны эксперты «СовЭкон». Краткосрочно они ожидают относительно стабильной ситуации на российском рынке продовольственной пшеницы. При текущих экспортных ценах изменения курса доллара плюс или минус на один рубль примерно соответствуют изменению в плюс или минус 220 рублей на тонне зерна (глубоководные порты Чёрного моря на базисе СРТ), говорится в октябрьском отчёте компании. При этом на интервенциях в неевропейской части РФ зерно закупается практически всё время по максимальной цене торгов (за исключением ржи).

Снижение курса рубля стимулирует экспорт. Если раньше назывались оценки в 22-25 млн тонн в текущем сельхозгоду, то сейчас экспорт прогнозируется на уровне около 30 млн тонн. Это консолидированное мнение участников рынка.

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



### Воплощение лучшего опыта в NO-TILL



Официальный дилер СТАВРОПОЛЬСТРОЙОПТОРГ (86553) 2-03-32, 2-08-30, web: agroline.optorg.ru Продажа. Сервис. Запчасти в Южном регионе

реклама



Фермерам на заметку

# Чтобы получить, НУЖНО ВЛОЖИТЬ

#### Комплексный подход к достижению высоких урожаев

а очередном заседании Клуба агрознатоков ИД «Крестьянин» обсудили тему разумного использования удобрений и стимуляторов роста для получения высоких урожаев при сохранении плодородия почв. В качестве основных спикеров были приглашены Юрий Перетятько – фермер из Зерноградского района Ростовской области и Николай Кравцунов – главный агроном ЗАО СХП «Русь» (Будённовский р-н, Ставропольский край).

Модераторами заседания были Николай Гритчин – главный редактор журнала «Деловой крестьянин» и Тимур Сазонов - специальный корреспондент газеты «Крестьянин».

#### Каждому полю – своё удобрение

Юрий Перетятько, фермер (Зерноградский р-н, Ростовская область): - Мы работаем 24 года. В первое время труд наш не приносил, чего мы хотели. Вносили удобрения. Урожай получался ниже ожидаемого. Думали, что мало дали. Добавили в следующий год - сложных удобрений, подкормок. Получили чуть выше, но опять не то. Стали задумываться, почему всё это происходит. Сделали почвенный анализ. И он показал, на что нужно обратить внимание в первую очередь. Почвы у нас высокощелочные, рН минимальный был 8,2. Дождевых червей в помине не было, им невозможно там жить. Биологизация почвы на очень низком уровне. Максимальное количество бактерий и микроорганизмов различных достигало 680 кг на 1 га, что очень мало.

Стали искать пути решения проблемы. Заинтересовались нулевой технологией. Много чего посмотрели и за границей, и в своей стране. В Белгородской области фермерствует мой сын. За посадкой от его угодий биологический заповедник «Ямская степь», где почва никогда не видела плуга. В заповеднике этом на 1 кв. метре

произрастает больше 100 видов трав, а вообще там больше 680 видов. Можно встретить даже такие растения, которые были до ледникового периода. Заметил интересную особен-

ность заповедника. Густая растительность - примерно по грудь, но нет признаков болезней. А у нас через лесополосу – болезни. Множество иностранцев приезжают в заповедник посмотреть, как уживаются растения в такой тесноте. В том числе едут аргентинцы, которые занимаются нулевой технологией.

Я вылил полтора литра воды в степи и затем столько же у сына на поле. На задискованной почве образовалась лужа, земля пачкала пальцы. А в степи она ушла, почва была мокрая, но не растиралась и к пальцам не прилипала. То есть влага распределилась равномерно и по вертикали, и по горизонтали.

На Белгородчине я понял, что настоящий «ноль» – это и есть «Ямская степь». Таких участков в нашей стране много. Но мы порой этого не замечаем.

В своём хозяйстве мы шли к «нулю» шесть лет. А до этого растительные остатки заделывали на небольшую глубину. Это был переходный период к «нулю». Моё мнение: на минималке нельзя долго сидеть. Нужно или обратно откатываться на пахоту, или переходить всё-таки на «ноль».

Нужно определиться, какими удобрениями работать с учётом особенностей вашей почвы. Минеральное питание никто не отменяет – ни на «нуле», ни на минималке, ни на традиционке. Если вы работаете макроэлементами, мезаэлементами, то обязательно нужно применять и микроэлементы. И не просто применять, когда будут деньги, когда будет желание. Есть чёткие законы развития любого растения. Именно в фазу развития ему нужно дать питание - макро-, микроэлементы, защиту. То есть должен быть комплексный подход. Быть с растением, жить с растением, а не вопреки растению, не против растения.

## «Плохой колос не вытягиваем»

Перетятько: – У каждого своя технология выращивания урожая. Но нельзя к технологии приспосабливать старые орудия. Если вы не сделали первые шаги – не приобрели машины, меха-

низмы, приспособленные под технологию, а сразу перешли к применению гуматов и тому подобного, то вы перешагнули через несколько ступеней. Ситуация изменится, но не настолько, насколько хотелось бы.

Часто слышу одну и ту же жалобу: «Я работал год-два на «нуле», обратно откатился на минималку или на традиционку». Считаю, что это неправильный подход. Нужно обязательно посмотреть на сделанную работу и увидеть ошибки. И не откатываться назад. Дёрганье туда-сюда не позволяет найти свой путь.

Не нужно применять технологию вслепую. Её нужно просто приспосабливать под свои условия, под свои почвы, под свои возможности. И усовершенствовать. Мы ведём дневник. Туда записываем то, что мы делаем каждодневно. Какая погода, температурный режим, влаги сколько. Что мы делаем, на какую глубину, при какой скорости. Очень много параметров. Для чего это делаем? Если не получили результата, то начинаем искать, где была ошибка, по этим записям. И очень часто находим. Каждый год не похож на предыдущий. Из происходящего за год делаем поправки. Это помогает. В Краснодарском крае некоторые из последних лет были урожайными. И их агрономы говорили: это наши технологии, наш труд, которые принесли такой результат. Безусловно, это их труд. Но если посмотреть на урожайность, то легко убедиться, что она там скачкообразна. Это говорит о том, что нет технологии. Когда есть технология, то будет или прямая, или с небольшим подъёмом. А скачкообразная кривая результат обилия ошибок.

В нашем регионе последние три года не было достаточно влаги, и вот в этом – бах! – выстрелило. Зерна в области очень много. Где качественное, где некачественное. И донские агрономы тоже говорят: это наша заслуга. Не совсем так. Три года макромикроэлементы накапливались в условиях дефицита влаги. Потом влага появилась – и вот он результат.

Есть два пути: посеял и ждать урожай, посеял и идти к урожаю. Мы выбрали второй. Применяем очень много стимуляторов, чтобы поощрить желание растения к питанию. Ребёнку в детсаду дают аскорбинку — стимулятор аппетита. В кока-коле тоже есть аскорбиновая кислота: выпил — и снова хочется пить.

То же и у растений. У нас все урожаи расчётные. Делим свои поля на три категории: хорошие, средние и плохие. Хорошим даём максимальное питание, средним - среднее, плохим - что осталось. Вышла озимая пшеница с зимы, мы проехали, просмотрели эти поля и на три категории разделили. Начинаем работу с хороших полей. Никогда не вытягиваем плохое. И получаем максимальные урожаи на высоком агрофоне и на среднем, а на четырёх-пятитонных пшеницах питания совсем немножко даём – лишь бы себестоимость низкая была.

Многие агрономы работают наоборот: плохое вытягивают, а паровым пшеницам ничего не дают – мол, и так всё жирно у них. В результате на плохих имеют большие затраты, а прибавку урожая получают немножко, она не окупает вложений. На хороших ничего не получили, потому что ничего не дали. А получают урожай только на средних.

#### Осенью корешки, а весной вершки

Перетятько: – Макроэлементы применяем исходя из того, какой рН почвы. Не все удобрения подходят. Ольга Георгиевна Назаренко (директор агрохимцентра «Ростовский». - ред.) дала нам хороший совет: при нашем высоком рН первую подкормку озимой пшеницы проводить селитрой, хотя мы делали основное ударение на КАС. Почему? Селитра высококислотна – рН 4-4,5, а у нас высокощелочные почвы. Внося селитру в первый момент. мы подкисляем почву, в результате на время становятся доступны все микроэлементы, которые в ней находились. Это дало нам существенный скачок в урожайности. А затем. в зависимости от погодных условий, применяем те или другие подкормки. Но опятьтаки комплексно.

Максимальная норма высева у нас 100 кг в физвесе. Минимальная – 30 кг (была в прошлом году). В нынешнем 60 кг была минимальная норма высева озимой пшеницы. Если в миллионах, то 1,2-3 млн высеваем. В этом году у нас было продуктивных стеблей на момент уборки от 7,5 до 11 млн. Это очень много. Нужно ещё снижать норму высева семян. Стимуляторы применяем вместе с микроэлементами. Называется ЖУСС – жидкий удобрительный стимулирующий состав. Осенью развиваем корневую систему. Она у нас доходит до 40 и больше сантиметров в длину. Это уже вторичная корневая система. А вегетативную часть на озимой пшенице придавливаем. Не даём ей расти. Если давать через вегетативную часть, скажем, ауксины – это питание для корневой системы, то развиваем корневую систему. Если давать цитокинин – питание для вегетативной части, тогда мы выращиваем вегетативную часть.

Очень много пользуемся осенью стимуляторами для увеличения зимостойкости озимой пшеницы – на 20-25%. На рапсе – 15-20%. Само это не придёт, этим нужно пользоваться. 2012 год был тому ярким подтверждением: на многих полях озимая пшеница в центре вся вымерзла, по краям только оставались густые растения. У нас же всё было равномерно - в любой точке поля одинаковая густота стояния. И разница в урожайности была между средней по району и у нас в два раза. И по качеству тоже была большая разница.

**Модератор:** – Назовите площади, урожайность в вашем хозяйства

**Перетятько**: – У нас 1 200 га земли в Зерноградском районе. Вся она в собственности. Сред-



Николай Кравцунов (в центре) приехал на заседание за 600 вёрст



Юрий Перетятько (второй слева) получил 114 ц/га

няя урожайность озимой пшеницы в этом году у нас была больше 72 ц/га. Максимальная – доходила до 114 ц/га.

**Модератор**: – Урожайность за 100 ц/га на одном поле была?

Перетятько: — На отдельном участке площадью 10-15 га. Для меня это знаковое явление. Мы всё зафиксировали: брали корневые системы, по осадкам, всё это свели в таблицы и смотрим, что нам дало такую урожайность. Я, может быть, никогда больше столько не получу, но каждый год буду стремиться к такой урожайности.

Все урожаи у нас расчётные: на тонну пшеницы 45 мм осадков, азота столько-то, фосфора столько-то, калия, микроэлементов столько-то. Это всё мы даём. Но лимитирующим фактором у нас всегда является влага. Поэтому до восьми тонн получать урожай очень выгодно. Больше тоже можно получать, но себестоимость начинает расти, и денег в кармане остаётся меньше.

**Модератор**: – Сколько работников на 1 200 га у вас?

Перетятько: – Четыре человека.

## Для семян важнее вес, чем размер

Пётр Ратушный, фермер (Азовский р-н, Ростовская область): — Вы сказали, что на минималке нельзя долго сидеть. Какие аргументы? И изложите, хотя бы вкратце, этапы технологии возделывания пшеницы.

Перетятько: - Так как у нас

очень маленькие нормы высева семян, очень трепетно относимся к самим семенам. Существует лабораторная всхожесть семян и полевая всхожесть семян. При роторном обмолоте полевая всхожесть достигает 92-93%. А у барабанного комбайна полевая всхожесть доходит максимум до 74-76%, хотя лабораторная очень высокая может быть. Это свидетельствует об очень сильном дроблении, травмировании зерна в результате жёсткого обмолота. У роторного же комбайна идёт как бы вычёсывание мягкое, несмотря на высокие обороты. Поэтому именно его используем для уборки семенных полей.

После этого очистка семян. Предпочтение отдаём не решётным машинам, а машинам типа «Алмаз». Это как бабушки выходят с ведром и просевают. Ветер сильнее – ниже ведро, ветер слабее – выше ведро.

Клоп черепашка может повредить и зародыш в том числе: пускает слюну и забирает оттуда белок. Но по своему размеру такое зерно может пройти в семенной материал. А вот если на ветру отбивать, то лёгкость зерна не позволяет ему попасть в семенной материал — оно отвевается, улетает. То есть на ветру мы отбираем лучшие семена по весу, а не по размеру. Мелкое зерно — ещё не значит плохое зерно.

Затем идёт инкрустация семян. Есть машина «Мобитокс» у нас. Считаем её одной из лучших при протравке семян. Инкрустируем зернину, даём туда все четыре макроэлемента, все шесть микроэлементов плюс стимуляторы. Если это озимая пшеница, то стимуляторы не для развития вегетативной части, а для развития корневой системы и кущения. И защита от грызущих, сосущих, ползущих. И фунгициды. То есть зерно находится как бы в шубе. Мы знаем, что отправляем зерно в землю, погодные условия могут быть не лучшие. Высеваем максимально на 3 см глубины, чтобы пользоваться микрополивом утром и вечером за счёт осенней разницы температур. Получается: даже когда сухо, облачко расходится вокруг зернины, корневая система не уходит на глубину, и получаем быстрые всходы. Получаем три листочка, в эту фазу закладывается весь будущий урожай озимой пшеницы: какое будет кущение, какая будет корневая система, какой будет размер колоса.

В эту фазу мы даём питание вместе со стимуляторами, защитой, опрыскивателем входим и кормим пшеницу. То есть даём питание на 8-10 дней. Но делаем ударение на развитие корневой системы. То есть даём ауксины через лист. Развиваем в кущении корневую систему. Так как норма у нас очень маленькая, нам нужно раскустить эту пшеницу. Это осенью.

Весной работаем на размер колоса, на заполнение колоса парами, на длину колоса и на его зернённость. Это во время флагового листа. По мёрзло-талой никогда не работаем.

Когда начала вегетировать пшеница, разбиваем её на хорошую,

среднюю и плохую. И начинаем так же кормить — с хорошего и пошли дальше. 30% азота с серой даём обязательно за вегетативный срок от весны до уборки. 10% даём — выход в трубку. 40% питания даём по флаговому листу. Корневую систему кормим отдельно, вегетативную — отдельно. Питание для каждой части своё.

#### Под прессом дискатора

**Модератор**: – А по поводу минималки?

Перетятько: — Накапливается очень большое количество растительных остатков. Да, можно там работать биологизацией. Но я считаю: как бы вы ни работали, чем бы вы ни работали, в верхнем слое происходит зафосфачивание почвы, потом идёт накопление патогенов. Нужно тогда больше применять фунгицидов и т. д. И тогда приходится либо откатываться назад — пахать, распределять это всё на глубины, или же переходить на «ноль» — мульча уже есть.

Ещё один большой минус у минималки. Мы. опять-таки. с Ольгой Георгиевной это зафиксировали. Влага не задерживается в этом слое. Она уходит на другие слои. Получается, что влагоёмкость почвы в задискованном слое, где образуется мульча, очень низкая. Прошёл дождь, и если у вас нет сверху одеяла из растительных остатков, то за короткое время влаги не остаётся. Если у вас растения с мочковатой корневой системой, возникает голодание во влаге. И ещё большой минус. Дискато-

ры – самое плохое орудие, которое можно придумать. К тому же они сейчас очень тяжёлые. И весь вес дискатора концентрируется в одной точке. Очень быстро образуется подошва от его применения. И если выпадают обильные осадки – ливни, таянье снега, то появляются лужи на поверхности.

У меня есть видеозапись на телефоне. По одной стороне дороги задисковано, по другой – «ноль», который уже три года у нас. Там, где задисковано, почва после ливня под водой. Подошва не даёт воде распределяться по вертикали. А где «ноль», нет даже намёка на избыток воды. Почва совершенно другая. Агрономы любят, чтобы почва была чёрной. Хотя в природе она всегда чем-то покрыта. «Лемкен» ямку сделал, солому положил, чёрной почвой присыпал. Были испытания: сеялка надавливает на солому в ходе сева, солома сдавилась, орудие съехало - солома поднялась. Получается зернина или среди соломы,

или на соломе лежит. А это и патогены. После «Лемкена» мы видели, что пятнами всходит озимая пшеница. Но поле сверху чёрное.

Если уж подбирать дискатор, то такой, который на небольшой глубине перемешивает солому с почвой. Тогда быстрее происходят все процессы. Мульча быстрее нарабатывается. Но, опять-таки, нужно выбирать машины с как можно большим диаметром диска. Потому что чем меньше диаметр диска, тем угловая скорость машины выше, и почву разбивает в пыль. Мы работали на минималке машиной «Кариер». Неплохой и «Катрос». Обе эти машины работают качественно на маленьких глубинах: поверхности как стол, без резких скачков - даже на 3-4 см.

**Вопрос из зала:** – К плоскорезу как относитесь?

Перетятько: – У любой машины есть плюсы и минусы. Если хорошего больше – машина удалась. Считаю, что плоскорез - понапрасну забытая машина там, где работают по традиционке. Перед тем как уйти на «ноль», мы сделали глубокое рыхление. Там видимая часть корневой системы доходила до 45 см. А где ушли на «ноль» без глубокого рыхления, там корневая система была 22-25 см. Разница в два раза. Считаю, что время от времени глубокое рыхление необходимо делать. Конечно, каждый выбирает в зависимости от почвенно-климатических условий, количества влаги. То есть это будет или стойка параплау, или прямая стойка. Или же это будет плоскорез.

Ольга Назаренко, директор агрохимцентра «Ростовский»: — Плоскорез лучше на лёгких почвах.

Перетятько: – Если это будет кротообразователь, это, я считаю, хорошо. Но опять – на каких почвах. Стойке параплау я бы отдал предпочтение по сравнению с прямой стойкой.

#### Как сэкономить 3 200 на 1 га

**Вопрос из зала:** — Семена чьи применяете?

Перетятько: — Отдаём предпочтение краснодарским. Потому что они любят покушать, а мы относимся к тем, кто любит их покормить. Были у нас и сорта зерноградской селекции — Дон-107, например. Но у нас он не пошёл. И краснодарские сорта не все подходят.

У нас вся пшеница третьего класса. На участке, где была урожайность 114 ц/га, клейковина была за 28, а протеин – 14,5. Мы качества не ждём, мы работаем на качество в последние моменты молочно-восковой спелости. Дай и получи гарантированно.

Когда ко мне приезжает представитель фирмы и предлагает препарат: давай полполя разобьём и засеем для сравнения. Я свои поля хорошо знаю. Могу привезти его туда, где не будет прибавки. А могу привезти туда, где будет двойная прибавка. Почва вся разная. И подход должен быть индивидуальный к каждой клетке. Можно посеять один сорт на разных клетках и получить разный результат.

Многим нравится сорт Таня. А нам он не нравится: слишком отзывчив к кушению. Вот мы его сеяли 60 кг/га в физвесе. А кущение было весной 27-29 продуктивных стеблей. Представляете, с одной зернинки. С Таней мы работали дважды с гормоном старости. Растение под воздействием этого гормона начинает думать, что всё плохо, и убивает всё своё весеннее кущение. Затем вступает в действие другой гормон, который разлагает гормон старости - этилен, - и растение остаётся только с осенним кущением.

Это мы применяем всё время на всех своих посевах. То есть мы не рассчитываем на весеннее кушение.

Вопрос из зала: – Кто ваш консультант? Имею в виду какую-то лабораторию, какие-то центры, которые могут дать аргументированные рекомендации.

Перетятько: – Источники совершенно разные. Это и агрохимцентр «Ростовский», и АЧГАА, и институт фитопатологии в Москве, и в Голландии мы даже консультировались.

Реплика из зала: – В Голландию не поедем. Что-то нужно рядышком, когда экспресс-анализ какой-то нужно сделать.

**Перетятько**: – Это и ростовский референтный центр.

**Модератор**: – Во что вам обходится себестоимость зерна пшеницы?

Перетятько: - Затратная часть зависит от урожайности, которую хотим получить. Если брать прошлый год, то урожайность средняя была 52 ц/га. И затратная часть на 1 га была 11 780 рублей. А цена пшеницы была в районе 8 рублей, как вы знаете. Рентабельность получается за 300%. А в этом году ещё шоколадней. Потому что мы рассчитывали на среднюю урожайность от 6 до 7 тонн. А получили 72 ц/ га. То есть получили по максимуму. Рассчитывали на 6 тонн все элементы питания. Где взялась ещё тонна? Она взялась из совокупности факторов. То есть сама природа подарила нам эту тонну.

**Модератор**: – Какая затратная часть в нынешнем году?

Перетятько: - Затраты составили 13 120 рублей. И ещё хочу сказать. В любой технологии есть плюсы и минусы. Наша ставка на что? У нас весеннее питание проходит практически бесплатно. При очень маленьких нормах высева семян производительность техники возрастает в два раза. Мы сэкономили вдвое на посевном материале, сократили затраты на фунгициды, зарплату, доставку зерна, уменьшили время загрузки зерна в посевной комплекс и время высева из посевного комплекса. Суммарная экономия в итоге составила чуть больше 3 200 рублей на 1 га. Эти деньги переходят у нас на весну. Я их могу потратить на подкормку.

#### Москвичрекордсмен

**Вопрос из зала:** – Какой сорт дал урожайность 114 ц/га?

Перетятько: — Это был Москвич. Почему он столько дал, даже в Краснодаре не могут ответить. Он никогда не давал таких результатов. Сейчас мы отдаём предпочтение сортам Гром, Юка, остаётся и Москвич. Он не самый лучший. Но мы его высеваем, как правило, на самых плохих предшественниках, на самых плохих почвах. И он даёт нормальный урожай.

Вопрос из зала: – Высокорос-

Перетятько: — В этом году вся пшеница была высокая. Вся полегла, была как укатанная после двух ураганов. Уборку проводили со стеблеподъёмниками комбайнами «Кейс». У нас такой принцип: сеем за 10 дней и убираем тоже за 10 дней. То есть техника покупается вот под эти сроки. Требования к агросрокам очень

серьёзные.

**Вопрос из зала:** – Серу под осеннюю обработку не вносите?

Перетятько: – Нет, никогда. У нас такой расчёт: осенью нужны фосфор, калий. Но соотношение азота к фосфору должно быть один к трём. Если азота передаём больше, чем один к трём, то выращиваем вегетативную часть пшеницы. Сульфат азота находится в аммонийной форме. Для того, чтобы он сработал, нужно как минимум 20-25 дней. Потому что аммонийную форму в нитратную переводят бактерии, микроорганизмы. Для этого нужны температурный режим и влага. А осенью в последние годы это редко наблюдается.

То есть аммонийная форма может у вас сто лет пролежать, пока бактерии и микроорганизмы не переведут её в нитратную форму. Поэтому если вы хотите осенью вырастить большую вегетативную часть, чтобы соседи сказали: «Глянь, какая у него озимая пшеница капитальная», то применяйте её. А лучше нитратную. Но при этом у вас будет не очень большая корневая система. И маловероятно, что будет вторичная корневая система осенью. А у нас осенью уже вторичная до 40 см.

**Вопрос из зала:** – Весной с какими удобрениями вы применяете серу?

Перетятько: — Я даю серу через корень. Через корень — это сульфат аммония. Если через лист, то это в ЖУССах. Их Казань выпускает. Пользуемся ими много лет. И сульфат аммония обязательно добавляю при опрыскиваниях в двух случаях. Первый: сульфат аммония связывает соли в воде, а значит, можно снижать фунгициды, гербициды — применение в количественном эквиваленте. И второе: хоть сера через лист в сульфате аммония не очень хорошо усваи-



Вопросы спикерам

вается, но всё равно информация через лист обязательно поступает. Эту информацию нужно давать растению через лист хотя бы на очень маленький промежуток времени, когда вы закладываете колос или наполняете этот колос.

**Вопрос из зала:** – Удобрения вносите разбрасывателем или сеялкой?

Перетятько: — В разные годы по-разному. Если отдаём предпочтение КАССу, то, понятко, только опрыскивателем. А сульфат аммония — только РУМом. Но если до 5 тонн урожайность, то можно его вообще не применять. То есть достаточно серы и выпадающих осадков. А если больше 5 тонн, то без серы маловероятно получить. Сера принимает большое участие в образовании белка.

## Пойти в банк – подсесть на иглу

**Вопрос из зала:** – А при севе что применяете?

Перетятько: - Производители удобрений рекомендуют тупо: 52-й аммофос и нитроаммофос. Если 52-й аммофос подходит для Средней полосы, это не значит, что он подходит и нам. Я применял его, и мы с Ольгой Георгиевной пришли к выводу: происходит зафосфачивание верхнего слоя. То есть я вношу его, а от него не то что пользы нет, а вред. Поэтому применяем два удобрения по рекомендации агрохимцентра. Это или диаммофоска (азот в аммонийной форме и фосфор, калий в достаточном количестве). И второе: нитроаммофоска, только не 16:16:16, а 8:24:24. Она уже появилась на нашем рынке. Там соотношение фосфора к азоту один к трём. И фосфора с калием достаточно.

**Вопрос из зала:** – Какие дозы вносите?

**Перетятько**: – У нас урожаи немного другие. Поэтому от 150 до 200 кг на 1 га.

Модератор: — Вы сказали, что ориентируетесь на урожай до 8 тонн. Это оправдано экономически?

Перетятько: — Как технологу мне очень хочется получить максимальный урожай. А нашему финансисту хочется экономить. И у нас с ним идёт война местного характера. Он хочет применить меньше удобрений и получить максимальный урожай. Но я-то понимаю, что это всё сказки.

**Модератор**: – Оптимальное соотношение какое?

Перетятько: – Я считаю, что



Спикерам есть чему поучиться друг у друга

очень выгодно получать высокий урожай хорошего качества и продавать по хорошим ценам. А эти годы по ценам просто великолепны. Если б было так всегда, было б всё здорово. Переходя с технологии на технологию, мы три раза перевооружались. А это очень затратно.

Проблема ещё в чём? Крестьяне – самая разрозненная, самая неорганизованная, самая аморфная категория. Мы не общаемся между собой. Даже если кто что знает, то скрывает. Нас все дурят, предлагают «кремлёвскую таблетку» – на и зальёшься. Не бывает такого. Нужно работать только комплексно. Нельзя уходить от минерального питания. Если вы оздоровили почву, минеральное питание остаётся на том же уровне, только урожайность возрастает. Есть опыт у людей. Но перевести всё в общий массив очень трудно. Поэтому нужно встречаться.

Анатолий Бондаренко, замдиректора Азово-Черноморского агроинженерного института (Зерноград): – У меня сложилось впечатление, что вы занимаетесь только озимой пшеницей. У вас севообороты есть?

Перетятько: — Я считаю, что без севооборотов нельзя. Но есть такие моменты у крестьянина... Вот нужно перевооружаться. Можно пойти в банк. Но это подсесть на иглу. Соскочить с неё потом практически невозможно. Есть другой путь. Вот сейчас мне надо дискатор купить под трёхсотсильный трактор. А он стоит или полтрактора, или трактор.

Может, в таком случае лучше вырастить пшеницу по пшенице, чем идти в банк? Мы не альтруисты. Нам надо выжить.

**Вопрос из зала:** – Какова у вас структура посевов?

Перетятько: – Каждый год разная. Зависит от экономических условий. Сегодня около 80% – озимая пшеница.

Реплика: – Это не севооборот.

**Ратушный**: – Прав Перетятько. Со стороны критиканов, которые никогда ничего не делали, много.

**Модератор**: – Банковскими кредитами совсем не пользуетесь?

**Перетятько**: – За 24 года только трижды брали кредиты.

#### Озимая по озимой – не больше трёх лет

**Вопрос из зала:** – Почему не напишите брошюру о своём опыте?

Перетятько: – Ко мне каждый день приезжают. Но получается совсем не у многих. Когда человек слушает, у него глаза загораются. Когда нужно тратить деньги, глаза тухнут. Любая технология начинается с денег. Элемент технологии применил – можешь получить прибавку, но какую – вопрос. А вот работать комплексно выгодно. Так весь мир работает. У нас пока очень мало времени прошло, чтобы земля назвала кого-то папой и мамой. Она находится во многих руках.

**Модератор**: — А что происходит с вашей землёй в результате интенсивной эксплуатации?

Перетятько: - Нет падения пло-

дородия – уже хорошо. Точнее Ольга Георгиевна знает.

Назаренко: — Сейчас основной показатель в этом хозяйстве — урожайность. Она высокая. Если говорить об агрохимических показателях, то идёт дифференциация: в верхних горизонтах накапливаются элементы питания, в нижних — нет. Есть уплотнения. Есть отклонения в структуре. То есть пока мы сталкиваемся с негативными показателями. Но урожайность есть. Что произойдёт дальше, будем наблюдать.

Олег Шашлов, начальник отдела управления Россельхознадзора по Ростовской и Волгоградской областям и Республике Калмыкия: — В нормативах по Ростовской области есть такой: выращивать озимую по озимой не больше трёх лет. Ваше мнение: справедливо это требование? Или можно 4-5 лет?

Перетятько: – Абсолютно справедливо. Я выращивал три года подряд и даже прибавку в 15% получил на третий год. Но мы в результате вредителей накапливаем. К тому же нулевая технология, которую применяем, невозможна без севооборота.

**Вопрос из зала:** – А по растительным остаткам что-нибудь применяете?

Перетятько: — Применял. И селитру, и препараты. Результаты совершенно разные. Селитра — хорошо, но нужна влага, нужны температуры соответствующие. Нужна хорошая машина для перемешивания растительных остатков с почвой. Тогда бу-

дет работать селитра. Но это дорого. Есть другой путь. Вспомните: когда мы высеваем бобовые культуры, то применяем ризобакт. Однажды применив его, мы будем видеть колонии, образовавшиеся на корневой системе. Производители препаратов заинтересованы их продать. Им выгодно, чтобы мы покупали всё время. А нужно ли всё время, если мы однажды внесли ризобакт, появилось питание и бактерии, микроорганизмы размножились. Разве их на следующий год не будет? Появится солома, появится влага - они снова размножаются мгновенно.

**Шашлов**: – За последние три года наше законодательство по осуществлению земельного контроля и надзора изменилось. Утверждены критерии сушественного снижения плодородия, в случае чего мы можем привлечь к административной ответственности. Это содержание органического вещества, содержание подвижного фосфора, активного калия и рН щелочной и кислотный. В случае снижения трёх и более из этих критериев рассматривается вопрос об изъятии земли. К сожалению, в Ростовской области прошли агрохимобследование только около 70% хозяйств, в Волгоградской - 42%. Контролировать тех, кто не прошёл агрохимобследование, нет возможности. Единственное, что давало толчок к проведению обследований, - это несвязанная поддержка на 1 га пашни. Для получения этих денег крестьянин должен был предоставить информацию о плодородии.

#### Без агрохимобследования не удобряй

**Назаренко**: – К сожалению, это положение в начале нынешнего года исключили.

**Шашлов**: - Странная получается ситуация: если человек не провёл агрохимобследований и не вносит удобрения, у него нет нарушений. А если не провёл агрохимобследования и вносит удобрение, тут уже нарушение есть. Штраф на юридических лиц предусмотрен от 40 до 50 тыс. На должностных - от 2 до 3 тыс. На физических - от 1 до 2 тыс. В Ростовской области принято постановление администрации, которое предусматривает внесение удобрений не менее 30 кг в ДВ на 1 га пашни. Подсолнечник в структуре посевных площадей не должен превышать 15%. Озимая по озимой – не более трёх лет. Использование в структуре площадей бобовых многолетних трав. Недопускание выжигания стерни. Это основные моменты. Цель - сохранение плодородия. За три года у нас не было прецедента снижения одновременно трёх показателей плодородия. Сейчас в производстве 14 административных дел по неиспользованию в течение трёх и более лет. Но нет органа, который будет принимать решение по изъятию.

Я работаю в структуре Россельхознадзора с момента его формирования в 2005 году и могу сказать, что отношение КФХ к земле за последние пять лет несколько изменилось в лучшую сторону. Не потому, что боятся наказаний. Осознали необходимость беречь землю. От подсолнечника некоторые уже отказываются.

Николай Кравцунов, главный агроном ЗАО СХП «Русь» (Будённовский р-н, Ставропольский край): — У нас 13 120 га пашни. Чистые пары занимают 25%. Зерновые — 50%, в том числе до 600 га гороха. И 25% занимают технические культуры. До прошлого года половину этих площадей занимал подсолнечник. Сегодня мы от него ушли из-за заразихи. Ушли на лён и кориандр.

В прошлом году на полупаре по пшенице мы имели урожайность 25-30 ц/га. По парам получили до 45 ц/га. В этом году благодаря погодным условиям и большому количеству удобрений урожай по полупару от 30 до 43

ц/га, по парам от 40 до 50 ц/га. Проводим химические анализы почв. Рассчитываем урожай по норме наличной влаги. Я в этом хозяйстве работаю 30 лет. По гумусу 30 лет назад были показатели 2,1-2,2. На сегодня 1,8-1,9, отдельные поля 1,7. Это заставляет нас думать: что мы делаем? Используем поверхностную обработку. Основное орудие - тяжёлые дисковые бороны. Чтобы нарушить дисковую подошву, используем культиваторы американские и канадские. Мы убираем крылья. Вместо 16 м захвата получается 11 м. Идёт заглубление почвы.

Сейчас своего животноводства у нас нет. Чабанские точки проданы чабанам. Продаём им корма, воду, электроэнергию. Раньше овцеводство было убыточным. Сегодня на нём зарабатываем. Но теперь чабаны экономят на кормах, у нас освободились площади для посева многолетних трав. Что мы делаем с эспарцетом? В фазу бутонизации пускаем под тяжёлые бороны, заделываем в почву. Это сидераты. В 2006 году мы были в ДонГАУ, взяли семена жёлтого донника. Сейчас больше сеем его. Донник идёт как покровная культура под яровые – под ячмени. Точно так же мы его используем на полупаре под пшеницу. Убирается пшеница. Остаётся это растение на поле. Оно к осени формирует розетку. На будущий год после ячменя или пшеницы на этом поле формируется зелёная масса от 150 до 200

ц/га. На контрольных полях были оставлены полосы, где донник не высевался. Там, где есть донник, урожайность пшеницы больше на 5-6 ц/га. По клейковине разница в 2-3 единицы.

Во что нам обходится посев сидерата? Семена мы производим сами. Обходятся они нам в пределах 10-12 руб. На 1 га расход 100-150 рублей (на 1 га требуется 7-10 кг). Затраты на посев – использование посевного агрегата, механизатора – это примерно 500 руб. Заделка зелёной массы – тяжёлыми дисковыми боронами. Если перевести в сухое вещество 200 ц зелёной массы, то получается, что вы положили на 1 га 4 тонны сухого вещества. И вы ровно положили органику, намного ровнее, чем навоз.

#### На сидерат – в фазу бутонизации

**Модератор**: – И прибавка урожая оправдывает затраты.

Кравцунов: – Больше того – этот азот работает даже два сезона. Если мы подсчитаем азот минеральный и азот биологический, то стоимость биологического азота как минимум в 10 раз дешевле.

Перетятько: — Но это даже не всё. Там же ещё мощнейшая корневая система. С большой глубины она достаёт фосфор и калий. Словом, эффект гораздо больше. Скорее всего, они получают хороший урожай не только за счёт азота.

**Назаренко**: – Заделываете донник когда?

Кравцунов: – В фазе бутонизации, когда он сочный. Если донник уходит в позднюю стадию цветения, то получается сухая масса, которая медленнее перепревает. К тому же у нас зона недостаточного увлажнения. А масса заберёт влагу.

**Назаренко**: – В каком состоянии сейчас эти поля?

Кравцунов: — После ярового ячменя (его урожай был меньше, и меньше конкуренция) густота донника очень хорошая. Но туда загнали овцу и КРС, потому что их негде пасти животноводам. Да, на таких полях весной масса меньше, но всё равно приличная. Её заделываем.

Заделываем и всю солому, которая остаётся на поверхности. Принцип такой: сколько за день убрали, столько же и залущили. В этом случае мы имеем теневую влагу, влагу в почве. Это позволяет активировать бактерии. Солома быстрее начинает перегнивать.

Рентабельность кориандра намного выше, чем у подсолнечника.

Мы ещё занимаемся производством семян суданской травы. Посев суданской травы 10-15 кг, сеем через сошник. Междурядья 30 см. Масса вымахивает по кабину комбайну «Джон Дир». Зелёной массы получается 500-600 ц/га. При уборке суданки работают комбайны с измельчителями. И это поле остаётся в пары. В зиму его вообще не трогаем.



У учёных свои аргументы

растениеводство <u> Леловой</u>

Стерня остается 70-80 см. Получается хорошее задержание снега. Масса за зиму раскисает, гниёт за счёт бактерий, грибов. Весной по этому полю работают те же тяжёлые дисковые бороны, заделывают массу в землю. В результате прибавка урожая тоже до 5-6 ц/га. Мы положили органическое вещество, дали пищу бактериям, грибам. Они дают нам азот. И структура почвы улучшается.

Назаренко: - По-моему, все аспекты того. что нужно нашей земле, сегодня здесь были освещены. Ели мы используем земли для сельскохозяйственного производства, мы заведомо теряем гумус. Это связано с распашкой, с тем, что мы на этой территории уничтожаем естественный циноз. Это закономерный процесс, который происходит в почве. И наша задача - когда установилось равновесие, поддерживать его.

А равновесие установилось в зависимости от типов почв. Если возьмём южные чернозёмы, это в пределах 3%, если прикавказские чернозёмы – 3,5-4%. Это равновесие мы должны с вами удержать и внесением навоза органических удобрений. И заделкой пожнивных остатков. И заделкой сидератов.

#### В поисках равновесия

Назаренко: – Что меня больше всего порадовало. Опыт, с которым я сталкивалась: люди доводили растения до одревесневшего состояния, а затем пытались заделать. Извините, в этом случае только хуже будет. Потому что потеряется влага, не будет разложена органическая масса. И поле просто не будет подготовлено к севу. А вот именно в период зелёного стояния, когда масса может быть разложена организмами, и надо это делать. Но, опять-таки, обольщаться не стоит. Потому что углерод будет активизировать микрофлору. Но создать органические вещества эта масса не сможет. Это какой-то промежуточный этап для гумусообразования. Это нужно принять во внимание и не ожидать. что v вас поднимется гумус. Вы сказали (обращаясь к Кравцунову), что у вас даже какое-то снижение содержания гумуса за 30 лет.

Даже теми 30-60 тоннами навоза, которые рекомендовали в своё время, мы не повышали гумус. Потому что это довольно серьёзный показатель, который зависит от многих факторов, характеризующих генетическую природу той или иной почвы. Когда была естественная растительность на этом поле. гумус был на одном уровне, благодаря этому сформировались вот эти 6%.

Этот показатель гумуса обусловлен массой органического вещества, которая приходит в почву. Когда мы убрали естественную растительность и создали агроциноз, количество поступающей органики стало совершенно другим. И формирование этой органики в почвенном слое тоже другое. Потому что другая корневая система

Гумус - это процесс разложения и синтеза, который идёт одновременно. Наша задача, чтобы этот динамичный процесс не провоцировал минерализацию. Чтобы разложение не преобладало над синтезом. Минеральными удобрениями этого не решишь. Хотя в какой-то степени тоже поддержать можно. Потому что минеральные удобрения – азот, фосфор, калий – это элементы питания для микроорганизмов.

Что нужно земле? Забота. Научный подход. Использование всех возможных вариантов всех технологий и всех приёмов. И выработка собственных приёмов. Мы с вами сегодня познакомились с двумя хозяйствами, где чётко отлажена технология. Есть чёткое представление о том, что нужно сделать в зависимости от задачи – получения урожая. Одна технология предполагает поддержание плодородия почв, сохранение органического вещества и регулирование питания растений. Другая технология обусловлена возможностью вырастить корма для животных, сидераты для заделки в почву. Каждый вырабатывает свой вариант. И, наверно, это будет индивидуально. Не надо что-то перечёркивать одно и абсолютизировать что-то другое. И без органических удобрений мы не обойдёмся, и без микробиологической поддержки почвы не обойдёмся. И без минеральных удобрений тоже не обойдёмся. Если это будет соблюдаться, то земля ответит урожаем и сохранит плодородие.

Фото Владимира Карпова



Maestro 12/24 – универсальная пропашная сеялка для высева кукурузы, сои, подсолнечника, сахарной свеклы и рапса. Максимальная производительность благодаря центральному бункеру для семян объемом 2000 л. и удобрений 7000 л. Рабочая скорость в диапазоне 2 – 12 км/ч.

Особенности Maestro: инновационная система дозировки, компактный вакуумный дозатор, система контроля укладки семян.

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

www.horsch.com

HORSCH

С любовью к земле

# «Бацелл-М» — «молокогонная» пробиотическая кормовая добавка

5

O

Vвепичение объёмов производства молока сегодня интересует, пожалуй, каждого хозяина дойного стада, т. к. наконец-то молоко в цене и на этом продукте можно прилично зарабатывать. Да и государственная поддержка обещается быть существенной. В то же время возросли требования к качеству молока, что чётко отражено в Техрегламенте Таможенного союза «О безопасности молока и молочных продуктов». Вот и стоит перед животноводом задача – и молока получить больше, и качество его должно быть высоким. Чтобы эту задачу решать, необходимо выполнять целый комплекс технологических мероприятий. Одно из них – это применение пробиотических кормовых добавок в кормлении дойных коров. Пробиотики и продуктивность животных увеличивают, и качество молока повышают, и положительно влияют на здоровье, и великолепно окупаются. В своей научно-практической работе в различных хозяйствах Краснодарского края мне неоднократно приходилось убеждаться в довольно ощутимой полезности пробиотиков при кормлении крупного рогатого скота.

В качестве примера могу привести испытание добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» (производитель ООО «Биотехагро», г. Тимашевск), которая проводилась в сентябре-декабре 2013 года на молочном комплексе ЗАО «Путиловец Юг» Павловского района Краснодарского края. Цель стояла перед администрацией и специалистами хозяйства убедиться в экономической целесообразности применения пробиотика «Бацелл-М» на дойных коровах. Сначала на небольшой группе, а при положительных результатах — на всём поголовье.

Для испытания были подобраны две группы (контрольная и опытная) коров аналогов голштинской породы чёрно-пестрой масти с учётом возраста, живой массы, удоя за предыдущую лактацию, наличия жира и белка в молоке. Содержались коровы беспривязно, кормились одновы беспривязно, кормились одно-

типными полнорационными кормосмесями. В каждой группе отслеживались по 15 голов коров пар-аналогов.

Подготовительный период проходил во вторую фазу сухостоя (за 21 день до отёла) и 14 дней после отёла. В этот период животные опытной и контрольной групп в первое утреннее кормление дополнительно к основному рациону получали по 60 г препарата «Бацелл-М» на голову.

Опытный период проходил с 15-й дня лактации по 104-й день лактации (всего 90 дней). После 104-го дня, зарегистрировав положительные результаты, «Бацелл-М» стали применять на всем поголовье.

В опытный период животные контрольной и опытной групп получали одинаковый сбалансированный рацион кормления с разницей лишь в том, что жи-вотные опытной группы продолжали получать к основному рациону пробиотический препарат «Бацелл-М» в составе кормосмеси в первое утреннее кормление по 60 граммов на голову, а на контрольных животных применение пробиотика было прекращено. В структуре основного рациона объёмистые корма составляли 60% (сено злаково-бобовое, силос кукурузный, сенаж люцерновый), концентрированные корма
– 40% (плющенное зерно кукурузы, жмых подсолнечный, «Белкофф»). В период опыта животные опытной и контрольной групп получали одинаковое количество кормов. На основании результатов контрольных кормлений было установлено, что поедались корма лучше опытными животными.

За 90 дней опыта от каждой коровы опытной группы было получено по 2 683 кг молока, среднесуточный удой составил 29,8 кг при жирности молока 3,86% и белковости 3,3%, в контрольной группе эти показатели составили соответственно: 2 439 кг, 27,1 кг, 279/м 2,29/м 2

Следовательно, животные опытной группы превосходили своих аналогов из контрольной группы по валовому надою на

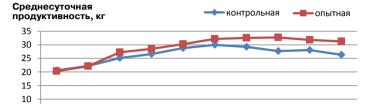


График среднесуточных надоев

244 кг и суточной продуктивности на 2,7 кг, что составило 9,9% (табл. 1).

20

начало

На графике среднесуточных надоев чётко видно, что животные опытной группы достигнув пиковой продуктивности на шестидесятый день лактации и в последующие дни опыта эту продуктивность практически сохранили, а контрольные животные сразу после пика начали снижать продуктивность и за оставшиеся 30 дней опыта потеряли 2,7 кг среднесуточного надоя.

Проведённые испытания показали, что полученное дополнительное молоко от олной опытной коровы за 90 дней принесло дополнительную денежную выруч-ку в сумме 4 758 рублей (244 кг х 19,5 руб./кг = 4 758 руб.) (Средняя цена реализации молока в хозяйстве за этот период сложилась 19,5 руб./кг). Затраты на «Бацелл-М», скормленный одной опытной корове за 90 дней, составили 318,6 рубля (90 дн. x 59 руб./кг x 0,06 кг). Следовательно, за период испытания каждая опытная корова принесла 4 439,4 рубля чистой дополнительной выручки в сравнении с контрольным . животным, и здесь ещё не учитывалось повышение качественных показателей молока.

Один рубль, затраченный на пробиотик «Бацелл-М» возвратился 14,93 рубля на дополнительном молоке. (Возврат инвестиций 1:14,93.)

Проведённые испытания и их экономический анализ, есте-

ственно, убедили руководителей хозяйства в целесообразности применения пробиотической кормовой добавки на всём поголовье дойного стада, что сейчас в хозяйстве и выполняется. И это логично.

90

дни лактации, дн.

100

Практика показывает, что при использовании «Бацелл-М»:

- не нужно менять существующий в хозяйстве рацион кормления коров. «Бацелл-М» (60 г/гол.) вводится как дополнение;
- дополнительное молоко у коров появляется примерно через три недели после начала скармливания препарата животным и пролонгируется ещё такой же период после прекращения скармливания:
- качество молока повышается за счёт увеличения процента жира и белка и уменьшения количества соматических клеток;
- пробиотик положительно влияет на состояние здоровья животного. Используется в определённых случаях как альтернатива антибиотикам;
- повышается жизнеспособность телят, матерям которых в период сухостоя скармливался этот препарат. У этих коров отмечается сокращение сервиспериода.

В сегодняшних условиях, когда потребность в молоке в крае, да и в стране, резко возрастает, полагаю, применение в кормении дойных коров отечественного пробиотика «Бацелл-М» – один из наиболее эффективных путей быстро поднять среднесуточные надои на 1-3 кг, притом что затраты хорошо окупаются.

Н.А. ОНОПРИЕНКО, кандидат с/х наук, доцент ГНУ СКНИИЖ Россельхозакадемии, Российская Федерация, г. Краснодар



ООО «Биотехагро», 352700, Краснодарский край, г. Тимашевск, ул. Выборная, 68, тел.: 8-918-389-93-01 Официальный торговый представитель ООО «Экомагазин»: 8 (861) 201 22 46.

Таблица 1. Динамика молочной продуктивности коров

		Группа				Разница +; - к	
		контрольная		опытная		контрольной по удою, кг	
Декада учётного периода	Период (90 дней)	валовой надой за период на 1 голову, кг	надой за сутки на 1 голову, кг	валовой надой за период на 1 голову, кг	надой за сутки на 1 голову, кг	за период	за сутки
Продуктивно постановке и (14 ден	на опыт		20,6		20,3		
1	15-24	222	22,2	221	22,1	-1	-0,1
2	25-34	251	25,1	272	27,2	+21	+2,1
3	35-44	266	26,6	285	28,5	+19	+1,9
4	45-54	288	28,8	302	30,2	+14	+1,4
5	55-64	300	30,0	321	32,1	+21	+2,1
6	65-74	292	29,2	325	32,5	+33	+3,3
7	75-84	277	27,7	327	32,7	+50	+5,0
8	85-94	280	28,0	318	31,8	+38	+3,8
9	95-104	263	26,3	312	31,2	+49	+4,9
Итого в среднем		2439	27.1	2683	29.8	+ 244	+2 7



# В мире падает, у нас растёт

#### Дизельное топливо в России будет дорожать

ены на дизельное топливо продолжают расти. Динамика не такая острая, как на рынке бензина, однако ключевые производители (ОАО «Лукойл», ОАО «НК Роснефть» и ОАО «ТНК ВР Холдинг») с октября 2013 года по октябрь 2014-го подняли цены с 29,5-30 рублей за литр до примерно 32,5 рубля. Такие данные приводит ФАС России. Аграрии уже заметили изменения во время проведения осенних сельхозработ и разумно ожидают ухудшения ситуации в начале 2015 года.

#### Макроэкономика

– На рынке мы видим не очень рыночные явления, – говорит советник президента Торгово-промышленной палаты Ростовской области – эксперт по ценообразованию Юрий Корнюш. – В августе-сентябре 2014 года курс доллара вырос, при этом цена на нефть на мировом рынке упала. Казалось бы, сегодня российским производителям невыгодно продавать бензин на экспорт, и рост предложения внутри страны должен был бы оказать сдерживающий эффект на цены. Так учит макроэкономическая теория, но на практике этого не произошло. Российский бизнес, который привык за последние 15 лет к высоким, двузначным темпам роста, оказался в

ситуации серьёзного сокращения предполагаемых доходов. Компании, опасаясь ухудшения ситуации в мире и вокруг Украины, перекладывают возросшие риски в отпускные цены при малейшем колебании цены на топливо или ухудшении ещё каких-либо экономических данных.

Кроме того, продавцы топлива на розничном рынке стали сознательно, искусственно накручивать цены. Например, во второй декаде сентября ростовское УФАС России зафиксировало необоснованное повышение цен на АИ-92 в Боковском районе Ростовской области сразу на 7% по сравнению со средними ценами в регионе. За литр бензина местному бизнесу и жителям приходилось платить на 2,18 рубля больше, чем остальным жителям региона, хотя экономических причин для повышения цен на бензин у продавцов не было. Такие случаи фиксируются во многих субъектах РФ, это явный «спекулятивный фактор», но отследить всех сразу не удаётся, признают в ведомстве.

Ситуация в среднесрочной перспективе ещё более тревожная: эксперты ожидают рост налогов на добычу полезных ископаемых и акцизы на бензин. Конечно, производители будут перекладывать растущие издержки в конечную цену продукта.

В 2015 году, вероятно, регионы также смогут вводить у себя налог с продаж на отдельные товары – в том числе на бензин и нефтепродукты. Этот налог может спровоцировать единовременное удорожание топлива ещё на 3-5% в первой половине 2015 года, отмечают эксперты.

В 2015 году в России должен быть введён стандарт Евро-4, а с 2016 года — обязательный переход на Евро-5. Не исключено, что может возникнуть некий дефицит этого топлива — сейчас на рынке до сих пор остаются бензин и дизельное топливо класса Евро-3. Производители уверяют, что модернизируют предприятия и укладываются в сроки с вводом новых экологических производств, но многие эксперты уверены, что это не совсем так.

Все эти факторы очень тревожат участников рынка.

– До 2013 года сельхозпроизводители получали субсидии на приобретение топлива, брали ГСМ по льготным ценам. Таким образом, средняя цена за литр солярки была для нас в районе 20 рублей за литр, – поясняет глава Егорлыкской ассоциации фермеров Сергей Скорик. – Сейчас она заменена на так называемую погектарную субсидию. То есть теперь нам выделяются небольшие

деньги в зависимости от площади обрабатываемой пашни, и мы покупаем ГСМ на свободном рынке. Конечно, это привело к существенному удорожанию топлива для нас. Расходы растут, усложняется ситуация с получением кредитов для аграриев. Мы, конечно, будем сеять, но по рентабельности агробизнеса это ударит очень сильно.

#### Дело техники

По мнению опрошенных «ДК» экспертов, проблема технического вооружения АПК выходит на первое место в свете последних геополитических событий: от производителей требуют роста производства, но возможности эти сильно ограничены.

Большое преимущество получат те компании, которые сегодня занимаются снижением издержек в производстве, приобретают современное, менее энергоёмкое оборудование и технологии, говорят эксперты. По оценкам главы отраслевой ассоциации «Росагромаш» Константина Бабкина, в целом по стране более 70% сельхозтехники имеют истекший срок эксплуатации. Это негативно отражается на эффективности отечественных сельхозпроизводителей, а также является сдерживающим фактором роста производительности труда. Но помимо техники нужно срочно менять и технологии.

На какие? Руководители ряда успешных хозяйств указывают на то, что в ЮФО и СКФО необходимо переходить на нулевую или минимальную обработку почвы. Так, в ЗАО «Рассвет» Песчанокопского района Ростовской области считают, что переход на эту всё

ещё необычную для российских полей технологию является чуть ли не единственной возможностью выжить в непростых экономических российских реалиях.

«Если бы я получил не инженерное, а агрономическое образование, то, наверное, никогда бы не решился на такие эксперименты, – говорит директор Виктор Татаркин. – Начали пробовать ноу-тилл с площади порядка 800 гектаров. Убедившись в «работоспособности» технологии, стали ежегодно увеличивать этот клин, и на сегодняшний день 100% зерновых, пропашных культур выращиваем таким образом».

В хозяйстве 8 072 гектара пашни, выращиваются озимая пшеница и ячмень, кукуруза, лён, рапс, нут. За счёт влагосберегающих технологий урожайность в хозяйстве, например, по итогам 2013 года, была на 17% выше среднерайонной.

По мнению руководителя, ноу-тилл позволяет сохранять влагу в почве, поддерживать природный баланс минералов, бактерий и микроэлементов в почве. Но самое главное — технология даёт колоссальное преимущество в плане экономики. За счёт того, что хозяйство сократило целый ряд ненужных агротехнических работ, расходы на один гектар серьёзно сократились. В итоге хозяйство не имеет задолженностей ни по кредитам, ни по зарплатам, является крупнейшим налогоплательщиком района.

О том, что такие технологии «не подходят для Ростовской области» (и других регионов ЮФО), говорят многие эксперты. Например, неоднократно по этому поводу высказывался замгубернатора Ростовской области

Вячеслав Василенко. Но производители говорят, что адаптированные технологии уже показали свою эффективность.

Как сообщил нашему изданию глава АККОР Матвеево-Курганского района Николай Попивненко, у них было создано неформальное объединение землепользователей, изучающих и применяющих ресурсосберегающие технологии обработки почвы (в том числе технологию no-till). Одним из «идейных вдохновителей» этого делового партнёрства стал руководитель ООО «Олимп» Александр Федоренко. «Мы действительно сейчас вместе работаем, собираем информацию о технологии, о практических опытах на Юге России, - подтвердил информацию нашему изданию Александр Иванович. - Конечно, нельзя брать и копировать вслепую технологию, которая применяется, скажем, в Аргентине – климат разный. Но внося необходимые изменения, мы приходим в том числе и к снижению затрат на топливо».

Не исключено, что государство может вернуться к адресной поддержке аграриев по дизельному топливу, причём уже в 2015 году. Однако на фоне секвестирования бюджета, сокращения даже некоторых социальных расходов надеяться на это не нужно. А оптимальным решением на весенние полевые работы может стать покупка дизеля по заранее заключённым договорам или объединение производителей для оптовых покупок топлива.

Александр ГАВРИЛЕНКО, специально для «Делового крестьянина»

Фото Владимира Карпова



- семена полевых культур от ведущих мировых производителей «Пионер», «Лимагрен», «Монсанто», «Евралис», «Майсадур», «Агроплазма» - средства защиты растений - минеральные удобрения - сельскохозяйственная техника - агротехнологическое сопровождение - закупка сельскохозяйственной продукции

Региональный управляющий по Ростовской области: Цыфаров Олег Александрович 8-919-88-00-779

mragrochim-rostov@mail.ru

Региональный управляющий по ЮФО: Вошедский Игорь Николаевич 8-988-555-11-30 voshedsky@mragrochim.ru

Ростовское подразделение: 344011, г. Ростов-на-Дону, пер. Гвардейский, 61 (2-ой этаж, офис 6), тел./факс: 8(863) 291-33-63 Головной офис: 400050, г. Волгоград, ул. Рокоссовского, 62, тел./факс.: 8(8442)99-84-00, 99-86-00, 99-87-00, www.mragrochim.ru

# Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kannick@rambler.ru



#### Распоряжается любой, но налог платит каждый отдельно

Здравствуйте, Николай Алексеевич. Помогите разобраться с начислением земельного налога в КФХ. Наше хозяйство организовано в 1999 году и по настоящее время работает. Муж является главой, а я членом КФХ. Земельный налог глава платил от себя за всю площадь. В 2014 году почему-то налоговая инспекция решила разбить земельный участок по 1/2 части, на главу и члена КФХ. Все годы мы платили от главы, а теперь член КФХ, как они объясняют, считается физическим лицом и должен платить за свою долю сам. В свидетельстве на землю у нас долей нет, просто мы оба вписаны, и указано: вид права на пользование с/х пашней – общая совместная собственность. Я поинтересовалась этой проблемой в юстиции, которая и подаёт всю информацию в налоговую инспекцию, мне ответили, что это неправомерно, поскольку у нас в свидетельстве прописано – общая совместная собственность, и никакого деления быть не может. В наш посёлок многим пришли такие налоговые уведомления. Разъясните, пожалуйста, кто прав.

И еще вопрос: имею ли я право включать в расходы КФХ уплаченную квитанцию земельного налога.

С уважением, Валентина Владимировна ПОЛИЩУК Ростовская область, Зерноградский район, п. Займище

Совместная собственность на земельный участок – это право любого из собственников распоряжаться участком. Его никто и не оспаривает, в том числе налоговики. Однако в налоговых правоотношениях каждое физическое лицо должно иметь индивидуальные отношения с государством, поэтому налоговая инспекция обязана завести на каждого отдельный лицевой счёт по земельному

налогу. Согласно п. 2 статьи 392 Налогового кодекса общая сумма земельного налога делится на совместных собственников поровну. Но раз налог на каждого начислен, то он должен быть каждым собственником и уплачен, чтобы задолженность перед бюджетом была погашена (по закону должен быть уплачен каждым собственных средств).

Поэтому налоговики правы: они обязаны выставить два уведомления. Ваших прав это никак не ущемляет, хотя бумажек и вдвое больше. Почему налоговики этого раньше не делали – да просто, видимо, руки не доходили оформить все отношения строго по закону, хотя такой порядок действует давно. Сумму уплаченного земельного налога вы имеете право включать в расходы при расчёте единого сельскохозяйственного налога согласно пп. 23 п. 2. ст. 346.5.

## Мелкому бизнесу могут временно облегчить жизнь

Законопроект Минфина РФ, устанавливающий 2-летние каникулы для впервые зарегистрированных предпринимателей, перешедших на патент или УСН, поддержан правительством РФ. Правительство РФ надеется вовлечь в экономику лиц, занимающихся бизнесом неофициально и без привлечения наёмных работников. Право устанавливать нулевую ставку для новичков будет дано регионам. Предполагается, что каникулы будут действовать в 2015–2020 годах.

Субъекты также вправе устанавливать ограничения на применение нулевой налоговой ставки, вводя предельные размеры доходов предпринимателей, средней численности работников. Если бизнесмен заработает больше установленной нормы или нарушит параметры предписанного для него ограничения по количеству сотрудников, он потеряет право на льготу.

В случае принятия закона предприниматели, прекратившие деятельность из-за повышения страховых взносов в 2013 году, могут выгодно легализовать свой бизнес под именем родственников или партнёров, не бывших ранее ИП.

#### Налог на имущество по новым правилам

Закон от 04.10.2014 № 284-ФЗ добавил в Налоговый кодекс РФ новую главу «Налог на имущество физических лиц», предусматривающую переход на исчисление налога с кадастровой стоимости имущества. Кадастровая стоимость приближена к рыночной стоимости имущества в отличие от инвентаризационной стоимости, с которой в настоящее время исчисляется налог.



Уплачивать налог будет необходимо в отношении жилых домов и жилых помещений, гаражей (машино-мест), единых недвижимых комплексов, объектов незавершённого строительства, а также иных зданий, строений и сооружений.

Положениями закона также предусматривается, в частности:

- постепенный переход на исчисление налога исходя из кадастровой стоимости объекта с полной отменой использования инвентаризационной стоимости с 2020 года;
- применение налогового вычета уменьшение кадастровой стоимости общей площади объекта на определённую величину (в отношении квартиры в размере стоимости 20 кв. м, комнаты 10 кв. м, жилого дома 50 кв. м, единого комплекса 1 млн рублей). Представительным органам власти предоставляется право увеличивать размеры указанных налоговых вычетов;
- применение основной ставки налога в размере 0,1 процента к кадастровой стоимости объекта (2 процента будут применяться в отношении объектов, включённых в перечень, установленный уполномоченным органом исполнительной власти субъекта РФ). Ставка налога, применяемая к инвентаризационной стоимости объектов, скорректированной на коэффициент-дефлятор, поставлена в зависимость от суммарной стоимости объектов (до 300 тыс. рублей, свыше 300 до 500 тыс. рублей и свыше 500 тыс. рублей) и может составлять от 0,1 до 2 процентов;
- смягчение налоговой нагрузки на первые четыре года после введения налога посредством применения ежегодных понижающих коэффициентов, величина которых будет постепенно увеличиваться к концу этого периода;
- определение льготных категорий налогоплательщиков и объектов налогообложения.
- Федеральный закон вступает в силу с 1 января 2015 года. Начиная с 1 января 2020 года расчёт налога по инвентаризационной стоимости объектов налогообложения будет прекращён.

#### Индексирован предельный доход для УСН

С 1 января 2015 года для перехода организации на упрощённую систему налогообложения величина доходов за 9 месяцев 2014 года не должна превышать 48,015 млн руб. Для применения УСН на протяжении 2014 года нужно, чтобы доходы не превысили 64,02 млн руб. В лимит доходов входят доходы от реализации (ст. 249 НК РФ) и внереализационные доходы (ст. 250 НК РФ). При этом из них исключается

НДС. Индивидуальные предприниматели переходят на УСН независимо от их доходов.

Для перехода на УСН налогоплательщики должны направить в инспекцию уведомление о переходе на УСН. Оно подается по форме № 26.2-1, утверждённой приказом ФНС России от 02.11.2012 № ММВ-7-3/829 @. Уведомить налоговиков нужно до 31 декабря 2014 года включительно. Сам переход произойдёт с начала 2015 года. Перейти на УСН в середине года в общем случае нельзя.

В уведомлении нужно указать выбранный объект налогообложения, остаточную стоимость основных средств и размер доходов по состоянию на 1 октября 2014 года. Информировать налоговиков о стоимости нематериальных активов не потребуется.

Предельный размер доходов для применения УСН в 2014 году Для применения УСН в 2014 году доходы упрощенца не должны превысить 64,02 млн руб. Если превысили, то начиная с того квартала, в котором произошло превышение, упрощенец должен платить налоги по общей системе налогообложения.

#### Прожиточный минимум в РФ вырос

Величина прожиточного минимума на душу населения во II квартале текущего года в целом по стране составила 8 192 рубля, что на 6,6 процента выше, чем в прошлом квартале (7 688 рублей). Для трудоспособного населения эта цифра составила 8 834 рубля, для пенсионеров — 6 717 рублей, а для детей — 7 920 рублей.

Увеличение связано с ростом на 6,2 процента стоимости продуктов питания в составе величины прожиточного минимума на душу населения. Индекс потребительских цен во II квартале поднялся на 2,7 процента.

#### Тарифы травматических взносов в 2015 году не изменятся

В следующем году страховые взносы на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний будут уплачиваться по тарифам, действовавшим в 2014 году. При этом сохранятся 32 страховых тарифа (от 0,2% до 8,5%), дифференцированных по видам экономической деятельности в зависимости от класса профессионального риска.

Также останется льгота по уплате страховых взносов в размере 60 процентов от размера тарифов для общественных организаций инвалидов и других работодателей с выплат в пользу сотрудниковинвалидов.

#### Как подтвердить расходы на электронный билет

Приобретение проездных билетов на поезда дальнего следования в интернете является удобным сервисом, особенно в удалённых от железнодорожных касс населённых пунктах. Если пассажир с таким билетом садится на поезд на крупной станции, то он может в специальном терминале получить распечатку билета привычной формы. На небольших же станциях такого терминала может не быть. Как командированному сотруднику подтвердить расходы на билет?

Минфин России в письме от 25.08.2014 г. № 03-03-07/42273 рассказал, что документом, достаточным для подтверждения факта поездки, является контрольный купон электронного проездного документа (билета) (выписка из автоматизированной системы управления пассажирскими перевозками на железнодорожном транспорте), полученный в электронном виде по информационно-телекоммуникационной сети. Её можно распечатать на том компьютере, с которого была сделана покупка билета.

Дополнительных документов, подтверждающих оплату билета, в том числе выписки, подтверждающей оплату банковской картой, не требуется.

#### Беженцам снизили ставку НДФЛ до 13%

Законом от 04.10.2014 № 285-ФЗ налоговая ставка по НДФЛ в отношении доходов беженцев от трудовой деятельности уменьшена до 13 процентов.

Согласно ранее действовавшему правилу указанные доходы беженцев, не являющихся налоговыми резидентами РФ, должны были облагаться НДФЛ по ставке 30 процентов. Действие положений НК РФ, предусматривающих введение ставки 13 процентов для беженцев и лиц, получивших временное убежище на территории РФ, распространено на правоотношения, возникшие с 1 января 2014 года. Кроме того, освобождены от НДФЛ суммы компенсаций родительской

платы за присмотр и уход за детьми в детских дошкольных учреждениях

#### Налог на имущество ИП не появится

Минфин России в письме от 14.07.2014 № 03-05-06-01/34221 подтвердил, что индивидуальные предприниматели, применяющие специальные налоговые режимы, не уплачивают налог на имущество физических лиц в отношении имущества, используемого в предпринимательской деятельности. В настоящее время не планируется вносить изменений в налоговое законодательство, предусматривающих установление обязанности по уплате данного налога.

## Новый порядок возбуждения уголовных дел против неплательщиков

Опубликован закон от 22 октября 2014 г. № 308-ФЗ об изменениях в Уголовно-процессуальном кодексе. Поправки упрощают возбуждение уголовных дел по налоговым преступлениям. Новые нормы серьёзно меняют устоявшийся порядок в этой сфере, к которому за последние годы многие успели привыкнуть.

До сегодняшнего дня единственным поводом для возбуждения уголовного дела о налоговых преступлениях считались материалы, поступившие из Федеральной налоговой службы.

Результаты же оперативно-розыскной деятельности не считались основанием для открытия дела. Их нельзя было положить на стол следователю для возбуждения уголовного дела. Такой порядок действовал с 2011 года.

В новом законе статья 144 УПК дополнена частями седьмой, восьмой и девятой. По ним следователь направляет в налоговый орган сообщения о налоговых преступлениях, поступившие из органа дознания. И по результатам рассмотрения этих материалов налоговый орган в течение 15 суток должен направить следователю заключение о наличии нарушения налогового законодательства или об отсутствии сведений о таком нарушении. Реформирование порядка возбуждения дел по налоговым преступлениям – резонансная тема. Правила работы с этим видом нарушений часто меняются. Так, до 2011 года следователи могли возбуждать уголовные дела без участия налоговых органов.

#### Интернет с рабочего места – под контроль

Правительство РФ постановлением от 31.07.2014 № 758 ввело с 13 августа для предприятий обязанность подавать оператору связи сведения обо всех сотрудниках, имеющих доступ к интернету. В соответствии с утверждёнными правительством РФ правилами это нужно делать не реже одного раза в квартал. В представляемом списке, заверенном уполномоченным представителем компании либо индивидуальным предпринимателем, указываются паспортные данные сотрудников, место их жительства. Срок подачи сведений устанавливается договором между оператором связи и компанией-абонентом.

## Страховые компании будут наказаны за отказ в ОСАГО

Ростовское управление Федеральной антимонопольной службы признало 14 страховых компаний — «Ингосстрах», «Росгосстрах», «Уралсиб», МСК, МАКС, «Северную казну», «Согласие», «Гута-страхование», «Альфастрахование», ВСК, ЭНИ, АСКО, «Югорию» и «РЕСО-гарантию» — участниками сговора на рынке ОСАГО. Дело было возбуждено ещё в феврале после многочисленных жалоб россиян на трудности при приобретении полисов ОСАГО и навязывание дополнительных услуг.

Владельцы транспортных средств обязаны страховать только гражданскую ответственность, отмечает замглавы ростовского УФАС Наталья Кожемяко: «Если страховая компания отказывается заключать договор ОСАГО без дополнительных платных услуг, то такие действия незаконны». Все 14 страховщиков будут наказаны штрафами. Их размер ещё будет рассчитан. Штрафы составят 1-15% от сборов компаний по ОСАГО за прошлый год.

На 14 обвинённых в сговоре страховщиков пришлось 85,5% сборов по ОСАГО в 2013 г. в Ростовской области. А размер совокупно грозящего им штрафа колеблется в пределах 29-440 млн руб.

#### Повышены тарифы ОСАГО

Банк России указанием от 19.09.2014 № 3384-У увеличил размеры базовых ставок страховых тарифов по ОСАГО от 23 до 30 процентов.

Это сделано в связи с изменениями в законе об ОСАГО, касающимися в том числе увеличения размеров выплат по ОСАГО. Конкретный размер базового страхового тарифа будет определяться страховщиком самостоятельно по каждой категории транспортного средства в пределах установленных значений.

Так, например, для физических лиц, управляющих транспортными средствами категории «В», минимальное значение базового страхового тарифа составит 2 440 рублей, а максимальное – 2 574 рубля. Ранее базовая ставка была фиксированной и составляла 1 980 рублей. Действующие размеры поправочных коэффициентов к базовым тарифам (в том числе территориальные коэффициенты) оставлены без изменения.

#### Как зафиксировать ДТП

Правительство РФ постановлением от 01.10.2014 № 1002 утвердило правила представления информации о дорожно-транспортном происшествии страховщику при оформлении ДТП без участия сотрудников полиции.

Потерпевший в ДТП, являющийся страхователем, в течение пяти рабочих дней со дня ДТП должен представить страховщику, застрахо-

вавшему его гражданскую ответственность, следующие документы и материалы:

- заполненный водителями экземпляр бланка извещения о ДТП;
- заявление о прямом возмещении убытков;
- электронный носитель с информацией, содержащей фото- или видеосъёмку транспортных средств и их повреждений на месте ДТП, дату и время фото- или видеосъёмки, а также координаты местоположения технического средства контроля, а также заявление о том, что данная информация является некорректированной.

Фото- или видеосъёмка должна быть выполнена в течение не более 60 минут после ДТП и включать изображения:

- государственных регистрационных знаков транспортных средств участников ДТП или 2 идентификационных номеров (VIN) (в случае отсутствия государственных регистрационных знаков);
- мест повреждения транспортного средства;
- взаимного расположения транспортных средств участников ДТП с привязкой к объектам транспортной инфраструктуры или иным неперемещаемым объектам;
- государственного регистрационного знака транспортного средства свидетеля ДТП (при наличии).

# **Юридические лица меняют** выражение

С 1 сентября вступили в силу основные положения закона 99-ФЗ от 05.05.2014, внёсшего поправки к Гражданскому кодексу РФ. Они изменили классификацию и образ жизни российских юридических лиц. В целом поправки безобидны, то есть это не тот случай, когда кого-то задумали прижать, а другим сделать послабление. Новации этого закона призваны привести структуру бизнес-сообщества к общемировым нормам. Правительство ожидает, что это сделает наш рынок прозрачнее и понятнее для иностранных инвесторов.

Однако реагировать на закон придётся и тем, кто далёк от иностранных инвестиций. Для начала разберёмся с новой терминологией.

#### Как их теперь называть

Юридических лиц ГК теперь делит на корпоративные и унитарные. В корпорациях учредители или участники обладают правом участия или членства в них и формируют их высший орган управления (хозяйственные товарищества и общества, хозяйственные партнёрства, кооперативы, ТСЖ и другие). Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными (ГУП, МУП, учреждение и т. д.).

Далее закон делит общества на публичные и непубличные. К публичным отнесены акционерные общества (АО), чьи акции или конвертируемые в них ценные бумаги публично размещаются или обращаются, а также те, в уставе или фирменном наименовании которых содержится указание на публичность. Непубличными станут остальные АО и все ООО. АО, отвечающие признакам публичности, признаются таковыми независимо от указания на это в уставе. ЗАО, ОАО и ОДО (малоупотребительное Общество с дополнительной ответственностью) останутся в прошлом.

Со дня вступления в силу закона 99-ФЗ

юридические лица должны создаваться только в формах, предусмотренных новой редакцией ГК. Учредительные документы юридических лиц, созданных до 1 сентября 2014 г., необходимо будет привести в соответствие с законом при их первом изменении. Перерегистрацию ЗАО, ОАО и ОДО производить не требуется. До внесения изменений в учредительные документы они будут действовать в части, не противоречащей ГК. При регистрации изменений госпошлину уплачивать не нужно.

В регистрационных документах в фирменном наименовании публичного акционерного общества должно присутствовать указание на то, что оно является публичным. Такое мнение выразила Федеральная налоговая служба в письме от 04.09.2014 № СА-4-14/17740 @.

Полное фирменное наименование публичного АО на русском языке должно содержать полное наименование компании и слова «публичное акционерное общество». А сокращенное фирменное наименование — полное или сокращенное наименование организации и слова «публичное акционерное общество» или «ПАО».

В полном наименовании непубличного акционерного общества на русском языке должно присутствовать полное наименование и слова «акционерное общество». А в сокращённом – полное или сокращённое наименование компании и слова «акционерное общество» или «AO».

Изменять фирменное наименование компании в правоустанавливающих и иных документах не обязательно.

#### Что и когда переделывать

Необходимо ли всем срочно приводить уставы и внутренние документы в соответствие с новыми положениями ГК РФ? Нужно ли уведомить контрагентов о смене наименования организации, произвести замену печа-

ти, переоформить банковские карточки, внести изменения в трудовые книжки и трудовые договоры с персоналом? К счастью, переходные положения закона позволяют не переоформлять никакие документы в авральном режиме, и это не отразится на обычной хозяйственной деятельности компании, равно как и налоговые органы не откажут вам в принятии отчётности.

Некоторым переделывать устав придётся обязательно. Именно из-за изменений организационно-правовой формы это относится к уставу ОДО (превращающееся в ООО) и уставу торгового потребительского кооператива — отныне это производственный кооператив. ЗАО также желательно внести изменения в устав и устранить ссылки на закрытость, поскольку в противном случае может возникнуть спорная ситуация, когда будет неясно, нормами какого закона («нового» Гражданского кодекса РФ или «старого» закона об акционерных обществах) необходимо руководствоваться в том или ином случае.

Для ОАО всё проще – они фактически без изменения становятся публичными АО, и им не требуется переделывать устав.

А для ООО переделка устава может понадобиться для закрепления особого порядка подтверждения принятия решений общим собранием участников общества. Гражданский кодекс ввёл новые требования по фиксации результатов общих собраний участников общества. Теперь по умолчанию требуется нотариальное удостоверение протокола общего собрания. Но в своём уставе ООО вправе закрепить иной способ утверждения результатов собрания. Например, подписание протокола всеми участниками или частью участников (допустим, не менее 50 процентов от общего числа участников собрания). Или использование видеозаписи, позволяющей достоверно установить факт принятия решения. Это, кстати, даст экономию на услугах нотариуса - ведь не придётся постоянно обращаться к нему за закреплением результата голосований на собраниях.

Для утверждения легитимности своих собраний публичным АО, в свою очередь, придётся обращаться к реестродержателям (лицам, осуществляющим ведение реестра акционеров такого общества и выполняющим функции счётной комиссии), а непубличным АО – к реестродержателю или нотариусу. Кстати, уже 1 октября закончился срок обязательной передачи акционерными обществами ведения реестров акционеров независимым реестродержателям – ведение реестра акционеров самим обществом, согласно поправкам в ГК. теперь не допускается. В случае нарушения нового правила на общество и директора может быть наложен значительный штраф: для компании - от 700 тысяч до миллиона рублей, для главы фирмы - меньше, но тоже неприятно - от 30 до 50 тысяч рублей. А директора могут ещё и дисквалифицировать – лишить права занимать руководящие должности на срок до двух лет.

Получается, все акционерные общества, ныне АО, не передавшие реестр независимому реестродержателю в срок, уже совершили административное правонарушение и могут подвергнуться штрафам. Банк России уже имеет право штрафовать нарушителей. Практика рассмотрения аналогичных дел свидетельствует, что суд, как правило, освобождает общество от административной ответственности, но при малозначительности нарушения. Поэтому всем АО будет полезно в срочном порядке заняться передачей реестра акционеров независимому реестродержателю. Тогда на момент, когда Банк России обнаружит нарушение, компания уже исполнит требование Гражданского кодекса и сможет рассчитывать на освобождение от ответственности в суде.

#### Две головы – лучше

Ещё одно из новшеств для российских корпоративных отношений — возможность предусмотреть в компании наличие двух и более директоров, что было ранее осуществимо только в иностранной фирме. Эту новеллу юристы уже успели окрестить «принципом двух ключей». Суть в том, что директора могут действовать от имени компании как совместно, так и независимо друг от друга.

Немало споров велось между близкими родственниками, чьи доли участия в бизнесе или количество акций были равными. В итоге ни одна из сторон не имела возможности взять компанию под полный контроль. Последствием таких конфликтов могла стать полная потеря бизнеса. Теперь законодатель представил предпринимателям уникальный инструмент, с помощью которого, например, два собственника бизнеса, владеющие им в равных долях, могут избрать несколько директоров, и те в пределах предоставленных каждому из них полномочий либо осуществляя функции руководителя в полном объёме независимо от остальных, станут управлять компанией в интересах соответствующего собственника. Но важно закрепить в уставе конкретный вариант распределения полномочий, а сведения о наличии двух и более директоров в обязательном порядке должны вноситься в Единый государственный реестр юридических лиц.

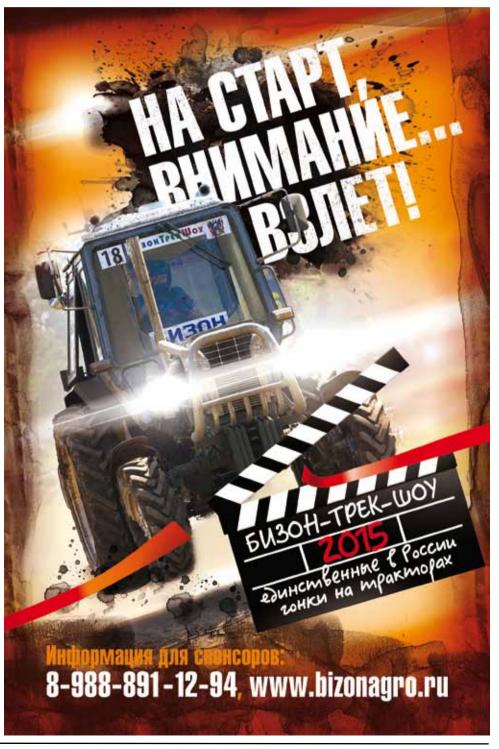
#### Повышение ответственности руководителей

Кроме того, Гражданский кодекс обязал директоров компании, в том числе членов совета директоров, возмещать по требованию самой компании или её участников, или акционеров убытки, причиненные фирме самим директором. Ранее тоже была возможность взыскания убытков, но лишь в виде упоминания в отдельных законах, а сейчас она установлена на уровне Гражданского кодекса.

Теперь пост директора компании не просто приятная должность, но и ещё более серьёзная ответственность, чем раньше. Директору придётся отвечать своим карманом, если будет доказано, что при осуществлении своих прав и исполнении обязанностей он действовал недобросовестно или неразумно, а его

действия не соответствовали обычным условиям гражданского оборота или стандартному уровню предпринимательского риска.

Практику привлечения топ-менеджеров к ответственности обобщило одно из последних знаковых постановлений Пленума Высшего Арбитражного суда от 30 июля 2013 года «О некоторых вопросах возмещения убытков лицами, входящими в состав органов юридического лица». Это настоящий путеводитель не только по тому, как привлечь директора к ответственности, но и как самому директору минимизировать риски привлечения его к ответственности за принятые им управленческие решения». Директор сможет обойти новеллу ГК, снижая риски при совершении любой значимой сделки, например защититься внутренними документами, протоколами совещаний, согласованиями юристов или финансистов компании.



# ПЛОДОРОДИЕ ПОЧВЫ: слов о биологическом

давних времён человек при использовании земли оценивал ее прежде всего с точки зрения способности производить урожай растений.

Развитие учения о плодородии почв связано с именем В.Р. Вильямса. Он детально рассмотрел условия проявления плодородия в зависимости от ряда свойств почвы, а также сформулировал основные положения об общих принципах повышения плодородия почв при их использовании в сельскохозяйственном произволстве.

На сегодняшний день под плодородием почвы понимают её способность удовлетворять потребности растений в элементах питания, воде, обеспечивать их корневые системы достаточным количеством воздуха, тепла и благоприятной физико-химической средой для нормального роста и развития в течение вегетационного периода. Различают несколько видов плодородия: естественное, или природное: искусственное; эффективное, или экономическое, а также потенциальное.

Известны также **показатели плодородия почв**:

Физические: механический состав; плотность; пористость; тепловые, водные, воздушные свойства и режимы; физикомеханические свойства.

**Химические**: гумусовое состояние; минералогический и валовой химический состав; подвижные формы макро- и микро- элементов; наличие токсических вешеств.

Физико-химические: реакция почвенного раствора; ёмкость поглощения; сумма и состав обменных оснований; степень насыщенности почв основаниями.

**Биологические**: количество микроорганизмов; нитрификационная и азотфиксирующая спо-

собности; интенсивность разложения целлюлозы; «дыхание» почвы; ферментативная активность; фитосанитарное состояние почвы. Все эти показатели взаимосвязаны и важны для растения.

Лля повышения плодородия почвы и получения высоких и устойчивых урожаев необходимо одновременно воздействовать на все факторы жизни и роста растений. Одностороннее воздействие на какой-либо фактор жизни растений без изменения других приводит к постепенному уменьшению эффекта от такого воздействия, а при определённых условиях может и снизить урожай. Сельхозпроизводителям необходимо уметь прогнозировать изменение почвенного плодородия под влиянием того или иного приема при выращивании растений.

В настоящее время земледелие основывается на широком применении таких факторов интенсификации, как химизация, мелиорация и механизация, а также на использовании высокопродуктивных сортов сельскохозяйственных растений. Наибольшая эффективность этих факторов обеспечивается при высоком уровне почвенного плодородия.

Научными исследованиями доказано, что глубокая обработка почвы и применение химических средств приглушают активность микроорганизмов и почвенной фауны, которые являются основными воспроизводителями плодородия почвы, разрушают её структуру. В результате такого землепользования природное плодородие наших чернозёмов снизилось. Изменились все показатели их плодородия.

Биомасса микроорганизмов, количество которых в 1 г чернозёма исчисляется до 2-2,5 млрд, ранее составляла на 1 га 15-20 т. В тывая органические растительные остатки и минеральные вещества, бактерии обеспечивают питание червей и других почвенных животных, существенно улучшают структуру почвы. Ни минеральные, ни органические вещества почвы сами по себе не переходят в усваиваемую для растений форму. Вся продукция сельского хозяйства состоит из органических веществ, синтез которых проходит в растениях под действием солнечной энергии. Разложение органических остатков осуществляется под влиянием ферментов, которые выделяются разными ассоциациями микроорганизмов, при этом происхолят изменения одних ассоциаций на другие. Микроорганизмы также участвуют в синтезе высокомолекулярных соединений — гуминовых и фульвокислот, которые создают гумус. Соотношение гуминовых и фульвокислот влияет на тип почвы, т. е. будет ли почва черноземом или, например, дерновоподзолистой.

. Доставкой питательных вешеств для растения занимаются аэробные микроорганизмы, которым для своей жизнедеятельности нужен кислород. Поэтому при рыхлой, водо- и воздухопроницаемой почве происходит наибольшее поступление питательных веществ для растения. Кроме макроэлементов растениям нужны и микроэлементы, такие, например, как селен, который выступает катализатором в различных биохимических реакциях и без которого растение не способно сформировать сильную иммунную систему. А поставкой микроэлементов занимаются анаэробные микроорганизмы, которые проживают в более глубоких слоях почвы и для которых доступ кислорода является смертельным.

переворачивании нижнего слоя почвы с анаэробными микроорганизмами наружу, а аэробными вниз, разрушаются капилляры, образованные почвенной биотой и отмершими корнями растений, а микроорганизмы погибают. Таким образом, объясняется, почему вспашка почвы осенняя лучше, чем весенняя: чтобы восстановить свою численность и симбиотические связи, микроорганизмам нужно время.

В современном землепользовании в почве очень часто нарушается баланс между патогенными и полезными микроорганизмами, что, в свою очередь, отрицательно влияет на воспроизводство плодородия.

При интенсивном возделывании одной и той же культуры в течение ряда лет обычно наблюдается снижение видового разнообразия микроорганизмов и доминирование грибов с ярко выраженными фитопатогенными свойствами. Это явление называется «почвоутомлением». Длительное применение минеральных удобрений ещё более усугубляет ситуацию. Положительный эффект при внесении бактериального удобрения достигается не столько за счёт прямого воздействия на растение (например, усиления азотфиксации при внесении клубеньковых бактерий), сколько посредством улучшения общей микробиологической обстановки в прикорневой зоне растений.

Таким образом, эффективность микробных удобрений в значительной степени определяется структурными особенностями микробного сообщества почвы в целом, а для повышения уровня биоразнообразия целесообразно применять не отдельные виды микроорганизмов, отвечающих за какуюто одну функцию, например



# несколько факторе

азотфиксацию или фосфатмобилизацию, а целый комплекс микроорганизмов.

Экспериментальным путём было установлено, что при внесении в почву бактериальной культуры в количестве, превышающем численность естественных доминант в почве, доминируюшее положение займёт внесённая культура. Поэтому при достаточном уровне внесения комплексного бактериального удобрения значительно возрастает уровень биоразнообразия почвы, понижается значимость нежелательных популяций (например, фитопатогенных грибов), что позволяет растению самостоятельно преодолеть ограничения множественной лимитации по Митчерлиху.

Принято считать, что рост растения ограничен каким-либо одним фактором, находящимся в минимуме. Это так называемая лимитация по Либиху. Однако данное явление может иметь место на почвах более или менее плодородных. В условиях интенсивного земледелия вполне обычна ситуация с умножением стрессов или иначе – умножения факторов лимитации. Это явление и называется лимитацией по Митчерлиху.

Почвы, в которых преобладают анабиотические или регенеративные микроорганизмы, являются исключительно плодородными. Растения, выросшие на таких почвах, прекрасно развиваются, они здоровы, устойчивы к болезням и вреди-

телям. Такие почвы демонстрируют постоянное увеличение плодородия.

Если же в почве преобладают дегенеративные или патогенные микроорганизмы, развитие растений ослаблено, они подвержены заболеваниям и вредителям и требуют допинга в виде искусственных удобрений и пестицидов. К сожалению, такое деградированное, истощённое состояние наших почв имеет тенденцию к расширению. Микроорганизмы в почве сосуществуют большими группами, образуя длинные питательные, защитные, поддерживающие друг друга симбиотические цепи. Обрыв в одном из звеньев приводит к гибели других штаммов.

Природа всё предусмотрела, нам лишь нужно научиться пользоваться агрономически полезными микроорганизмами. Вносить их в почву, увеличивать их количество и создавать для них благоприятные условия, что, в свою очередь, благоприятно скажется на урожае.

Незнание или игнорирование почвенных и экологических законов, применение технологий, действующих вопреки этим законам, приводит к деградации почвенного плодородия, а соответственно и к недополучению урожая, в настоящем. И к потере плодородия наших чернозёмов в дальнейшем, не таком уж далёком будущем.

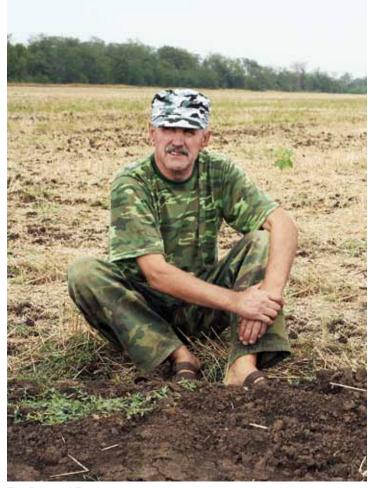
шие на таких почвах, прекрасно развиваются, они здоровы, устойчивы к болезням и вреди
ООО «АПМ-Компас»: г. Ростов-на-Дону, ул. Металлургическая, 102/2.
Тел.: (863) 211-10-81. Тел./факс: (863) 252-11-74. Е-mail: compasdon@mail.ru.

www.compasdon.com





Пчелодомики на любой вкус



Для Григория Быкова пасека доходнее поля

# Зачем идём С ульями В ГОРЫ МЫ Самый востребованный

у тех, кто зимует на высоте

отомственный пчеловод Григорий Быков имеет небольшое фермерское хозяйство с землёй, на которой выращивает традиционный набор сельхозкультур. Но главную финансовую поддержку его семья получает всё же от пасеки.

 Пчёл держали и дед мой, и отец, - говорит Григорий Иванович. – И я с этими труженицами крепко связан с самого детства. Уже мальцом знал, что при работе на пасеке после укуса пчелы

надо сразу обмыть укушенное место водой, чтобы запах не раздражал пчелиную семью. Иначе заедят.

#### Уровняли с сахаром

Владельцем собственной пасеки Быков стал 34 года назад. И уже через три года начал продавать по две тонны целебного продукта.

- Конечно, пасека у нас значилась подсобным хозяйством. - продолжает пчеловод. — Основная работа — в колхозе. Я шоферил, а жена разводила тутовый шелкопряд — она у меня агроном по шелководству. Колхоз платил мне 100 рублей в месяц, а жене — 105. Главный доход мы получали из подсобного хозяйства. Продали две тонны мёда — выручили 12 тысяч. Если раскинуть по месяцам, то таких зарплат тогда нигде не было.

Теперь времена иные. Перекупщики платят Быковым за килограмм жалкие 45 рублей.

- Сахар в ларьке столько же стоит, - возмущается Григорий Иванович. - Но разве можно поставить его на одни весы с мёдом, который тысячи пчёл собирали по маковой росинке с цветов. Пчеловод рассказывает о засилье дешёвых подделок мёда на рынке, завозе в Россию его низкопробных импортных аналогов, о ярмарочных снадобьях с ароматизаторами и красителями по 600 рублей за кило. Впрочем, сетовать по этому поводу можно сколько угодно. Куда важнее найти свою достойную нишу в этой неразберихе.

#### С пчёлами – без обмана

- Для домашнего стола покупатели предпочитают брать так называемый майский мёд, – напоминает Григорий Быков. - Он долго остаётся жидким, кристаллизуется медленно. Цена такого мёда – самая высокая. У нас он стоит 350 рублей за килограмм. На него есть постоянные покупатели. Но его обычно у пчеловода мало. Основной взяток майского мёда в наших местах, как известно, с акации. А к началу её цветения пчелосемья ещё не набрала силу. Мощной она становится к моменту массового цветения подсолнечника. Тогда и медосбор бывает самый большой – на 14 кг за сутки тяжелеет улей.

Способы раннего развития пчелосемей после зимовки существуют разные. Один из самых распространённых – это когда пасечники стараются обмануть насекомых, создав иллюзию досрочно наступившего жаркого лета. Обычно для этого используют подогреватели, которые и дезориентируют семью, провоцируя раннее появление многочисленного потомства.

Григорий Быков считает, что для здоровья пчёл и для их дружной работы лучше создать естественные условия развития семьи.

## 10 февраля – команда на взлёт

 После завершения каждого сезона везу пасеку под Апше-



Эти откочевались

ронск, - ссылается на свою практику пчеловод. – Там, в предгорьях Кавказа, пчёлы стоят до весны под присмотром моего давнего приятеля. В каждом улье оставляю 20-25 кг мёда, что вполне достаточно. Зимы там тёплые, что тоже хорошо. А самое главное достоинство тех мест в раннем наступлении весны. Уже 10-15 февраля мои карпатки начинают брать пыльцу с орешника, лещины. А 10-15 марта там зацветает козья ива. С неё семья приносит уже до 1 кг в день. Всё это даёт мощный толчок активному развитию семьи. В предгорьях пасека Быкова

успевает собрать нектар с черноклёна и боярышника, к которым в начале мая примешивается акация. Вслед за ней пчеловод кочует с юга на север вплоть до родной станицы, утяжеляя рамки улья в погожий день на 8-9 кг.

В результате я получаю около тонны самого ценного, майского мёда, о продаже которого к тому же у меня голова не болит: люди сами придут и разберут. Фермер показал нам остатки этого мёда, который его покупатели называют эксклюзивным. Тягучая масса была совсем не похожа на акациевую, по цвету напоминая скорее зелёный чай. Зато аромат и вкус оказались превосходными. Вот за этот неповторимый букет акации, боярышника и черноклёна и ценят целебный продукт пчеловода его постоянные клиенты. Такого нет больше ни у кого в окрестностях Илья ИВАНЕНКО

ст-ца Успенская, Белоглинский р-н, Краснодарский край

рал Фото Владимира Карпова



Осенью тоже есть работа



К переезду готовы

# Сам вырастил — сам переработал

Большие возможности малого сельхозбизнеса по импортозамещению

рамках деловой программы выставки «Кубанская ярмарка» в Краснодаре з октября прошло заседание «круглого стола» на тему «Сам вырастил — сам переработал», на котором обсудили практику производства и переработки различного сельхозсырья в малых формах хозяйствования. Мероприятие было организовано Клубом агрознатоков ИД «Крестьянин» совместно с Агропромышленным союзом Кубани при поддержке министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края.

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

# Производство, переработка, хранение, реализация – звенья единой цепи

Игорь Лобач, секретарь комитета по вопросам аграрной политики и потребительского рынка Законодательного собрания Краснодарского края, председатель совета некоммерческой организации «Агропромышленный союз Кубани»: — Статистика показывает: 90% овощей производится вмалых формах хозяйствования. Да, сегодня нет драк за участки под бахчу или под дачу. Но всё равно объёмы производства в этом секторе велики. В Краснодарском крае ежегодно получают субсидии по линии поддержки малых форм до 300 тысяч человек и даже больше. Это те, кто однократно обратился за субсидиями в администрацию края.

В 2006 году на Кубани была создана программа поддержки малых форм хозяйствования. Тогда в России об этом ещё никто не задумывался. Реализация программы позволила нам значительно увеличить объёмы производства продукции в малых формах хозяйствования. Молока там мы собираем от 350 до 500 тонн в день. В отдельных районах 80% произведённого молока — из ЛПХ. Ещё в восьмом-девятом годах, когда эти объёмы стали нарастать, мы задумались: а куда девать?

Попытались сделать предприятие «Изумрудный город», которое бы закупало продукцию в малых формах – картофель, овощи и прочее. Не всё удалось. Но на основе нашего опыта в Ростовской, Астраханской областях, Татарстане осуществили успешные проекты. Да и наш проект пока продолжает существовать.

Мы создали молочные кооперативы, купили 20 молблоков, часть из которых закупает продукцию до сих пор.



Игорь Лобач (в центре) готов пролоббировать интересы фермеров

Мы создавали крестьянские потребительские кооперативы — есть специальная программа развития кооперации в крае. В рамках её созданы три молокоперерабатывающих завода.

Но, как слепые котята, мы всё делаем методом проб и ошибок. Начали производство молока – вспомнили, что нужна заготовка. Наладили заготовку – ой, куда ж девать, как перерабатывать?

Предложения, которые сейчас всё чаще звучат: надо поддерживать не просто звено в цепи. Нам надо создавать цепь: производство, переработка, хранение, реализация. Мы пытаемся это сделать в рамках краевой кооперации. Не всё получается, потому что мало кто хочет идти.

Но есть и обратная сторона медали, когда мы создаём псевдокооператив или ОООшку в виде логистического центра или молзавода. Возьмите нашу пресловутую «Яму» возле аэропорта. Там ООО, и один человек диктует условия. А я глубоко уверен: сельхозники должны участвовать в выработке политики работы рынков, молзаводов, элеваторов. Без этого оптовые рынки будут превращаться в площадки, где продают керамическую плитку. Думаю, в каждом регионе есть такая проблема.

#### Не копируя агрокомплексы

**Лобач**: – Почему мы не можем сбыть свою продукцию? Ещё на заре своей фермерской

деятельности я пытался создать из своего крестьянского хозяйства колхоз. Но не всегда понимал, что получить экономический эффект на объёмах не так просто. И малые формы хозяйствования, на мой взгляд, не должны слепо копировать агрокомплексы. У них своя дорога.

У малых форм хозяйствования своя ниша. Мы производим более качественную продукцию, мы более гибкие. Само собой, наша продукция несколько дороже. И нам нужно уходить именно в этот потребительский сектор.

На выставке я спрашивал несколько человек. Говорят: всё хорошо, но цены-то высокие. А сколько народу едет! Почему народ сюда приехал? Только реклама? Не согласен. Потому что он уверен, что это продукция произведена на Кубани, потому что эта курица бегала по воле. И достоверность этого значительно выше, чем в том же «Магните» или на любом рынке. Это «голубая фишка», на которую должны опираться малые формы хозяйствования.

В этому году комитет Законодательного собрания вместе с министерством сельского хозяйства совершили несколько поездок по районам, изучали практику работы малых форм хозяйствования. Мы увидели: там, где есть перерабатывающее предприятие, к примеру птицеубойный цех в Брюховецком районе, вокруг него начинает расти производство птицы. Если есть цех по производству соков, он начинает принимать яблоки. Мы убежда-

емся в том, что должны быть вот такие точки роста производства продукции в малых формах хозяйствования.

Почему мы говорим сегодня о переработке? Вспоминаю, как я работал агрономом в сельхозпредприятии Абинского района. Производили в колхозе 5 тыс. тонн томатов. На консервный завод поставляли 3 тыс. тонн. И полторы тыс. отправляли рефрижераторами в крупные центры. Сегодня «Изумрудный город» и ярмарки со свежими помидорами — это одно направление. Это 30%, больше там не сможем продать. А 70% мы должны перерабатывать. Джемы, томатная паста, консервированные огурцы.

Вчера вижу: из Ахтырского женщина продаёт овощи. И среди них банки с домашней заготовкой. Я взял и ляпнул в очереди: а вы сертификат у неё спрашиваете? Женщина повернулась и ушла. Хорошо это или плохо? Что задумывается над сертификатом – хорошо. Плохо, что у нас нет доверия и нет возможности просертифицировать малый объём в льготных условиях. Нам, покупателям, интересен не сертификат, настоящий или псевдо, а уверенность, что в этом мясе ничего пругого нет.

Мы были во Франции и видели отделы по домашнему производству. Будка, на ней штамп с телефоном и этикеткой: я – тётя Маша, произвожу там-то, можете приехать посмотреть. Так продают йогурты, джемы, крольчатину – всё что угодно.

А мне как-то тут дочь звонит: папа, молоко привезли, говорят, из ЛПХ, отменное качество. Я ей: спроси, где можно посмотреть, как они делают. Когда она этот вопрос задала, человек уехал.

Если мы сможем показать и доказать, что это наше производство, я уверен, что объёмы превысят статистические по овощам.

## Вернулись к тому, что было создано дедами

Юрий Ильченко, глава КФХ (Динской р-н):

– Конечно, система сертификации сегодня настолько сложна, что тётя Маша с консервированными помидорами не сможет получить сертификат. Но есть такие способы заявления безопасности продуктов, как декларация безопасности, которая тоже могла бы способствовать развитию тёть Маш.

Создавать свою животноводческую ферму мы начали пять лет назад. Купили заброшенную МТФ, на которой были обрезаны провода, не было трансформаторной подстанции, демонтированы все плиты железобетонные, базы вырезаны, сенники сданы в металлолом, силосные ямы разобраны. Реконструировали её, не вкладываясь в западные технологии, которые нам навязывают. А вернулись к тому, что было создано нашими дедами много лет назал.

В корпусах убрали подшитые соломенные потолки, в результате получили высокую крышу и большой объём воздуха в помещении. Вывернули весь бетон с полов. Сделали глинобитный пол. Проложили водопровод под землёй. Установили голландские поилки с подогревом воды. Построили в конце каждого корпуса доильный зал. В нём используем салфетки для доения, ведём обработку вымени до и после доения. Поставили стенд промывки аппаратов – аппараты импортные. Сам молокопровод нам смонтировала местная фирма. А станки для доения мы изготовили самостоятельно. То есть с минимальны-



Пётр Мануйлов (слева) и Кирилл Козлов перерабатывают всё, что вырастили

ми затратами буквально за полтора года запустили ферму.

Когда пошло молочко первое, мы установили танки-холодильники. Строжайшее соблюдение технологии. Без мастита, без антибиотиков. Соблюдаем все плановые мероприятия. Исследовали своих животных на вирусы, избавились от тех, у которых эти вирусы обнаружили. Добились, что всё молоко у нас безвирусное, высококачественное, идёт только высшим сортом.

Стали задумываться о том, чтобы сдавать это молоко по более выгодной цене. Начинали доить со 100 литров, а сегодня доим 2,5 тонны в сутки. Разрешается продажа молока только пастеризованного. Начали думать о своём цехе пастеризации, о бочках для продажи в розлив. Хотя понимали: это возврат к семидесятым годам.

Но тут объявили о программе развития семейных животноводческих ферм. И мы в ней приняли участие. Бухгалтер наша написала бизнес-план удачный. Я защищал этот план перед комиссией. Сначала мне сказали: полтора миллиона хватит? Я ответил: буду рад и 500 тысячам, потому что где их взять. Хотя сказал, что нам хотелось бы иметь полный цикл производства продукции - вплоть до йогуртов. В итоге комиссия выделила нам заявленную сумму. По плану 70% были государственные деньги, а 30% наши. Но в конечном результате наших оказалось 70%. Потому что выявилось много непредвиденных расходов. Закупили израильское оборудование. Запустили цех переработки, сертифицировали продукцию.

Сегодня этот цех для нас своего рода стабилизатор. Цена на молоко высшего сорта сегодня не низкая. Мы сдаём его по 26-27 рублей. Те переработчики, которые его попробовали, становятся к нам в очередь. Но когда мы сами переработали его, запаковали в пакет с жирностью 3,2% и предложили для реализации в магазин по цене 35 рублей, магазин заявил: дорого. Мы, мол, берём пакетированное молоко известных крупных производителей жирности 2,5% по 27 рублей. Сами прикиньте, как это оно может стоить 27, если его сырым у меня забирают по такой цене.

#### Страховка от падения цены

**Ильченко:** – Когда цена на сырое молоко падает до 17-18 рублей, для нас переработанные продукты – подспорье. Мы теперь застрахованы от падения цены. На пакетиро-

ванном молоке, как мы поняли, много не заработаешь. Но мы начали зарабатывать на йогуртах. Йогурты делаем с натуральными наполнителями. У нас есть свои ягодники земляника, малина, смородина, они занимают в общей сложности 25 га. Часть урожая мы направляем в переработку на консервный комбинат, а затем забираем её и применяем как наполнители наших йогуртов.

Кроме того, по израильским рецептам, которые тоже стоят денег, мы выпускаем сыр «Фермерский», который не уступает итальянской моцарелле. Конечно, технология у нас несколько упрощённая, но вкусовые качества стоит сравнить.

Продукция наша существенно отличается от той, что лежит в супермаркетах. Понятно, она не будет дешёвая. Но и не настолько дорога – на 10-15% дороже.

Конкурировать с продукцией супермаркетов мы не можем. Наша продукция особая, для неё нужно открывать свои магазины – специализированные. В обычные магазины мы пробовали поставлять. Но оттуда идёт возврат: люди не покупают. Прихожу в магазин и вижу: моё молоко завалено другим. Всё это перемешано. Твой натуральный, можно сказать, штучный товар не выделен.

**Вопрос из зала:** — Сколько земли в вашем хозяйстве?

Ильченко: – Площадь наша составляла 1 600 га. Но нас подрезали в последнее время. Поголовье скота у нас 325. Кроме того, 800 овец. При наших магазинах открыты мясные отделы.

Сегодня нас, дураков, которые занимаются животноводством, мало. К тому же занялись и переработкой. А остальные, аккумулируя вокруг себя основные земельные массивы, снимают сливки. Вырастил, в порт отправил, семь механизаторов на 10 тыс. га. А животноводческая, овощеводческая продукция производится на неудобьях, в условиях малоземелья. Но при этом объёмы какие производят малые формы по молоку и овощам! А крупные зернопроизводители остаются в стороне. Это несправедливо. Это нездоровая конкуренция.

Малые формы хозяйствования надо поддерживать и в развитии земельном. Запасная земля у животновода — это тоже своего рода стабилизатор. У меня был случай: вырезали весь мясной скот, когда обнаружили бруцеллёз. Я выстоял, выжил только потому, что у меня земля. И мы закупили по новой — уже

молочный скот.

А сегодня 300 га исчезли и урожай убрали – в никуда ушло. Сейчас выживаем за счёт фермы и остатков земли.

Мы говорим: малые формы хозяйствования, крупные формы. А где стандарт? Кто устанавливает нормы? Какое хозяйство считается малым или крупным и куда такому хозяйству стремиться — к каким результатам, к каким показателям? Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом. Так если солдат стал генералом — честь ему и хвала. Завтра он и детей своих приведёт туда же. Люди, пришедшие от земли, будут заниматься животноводством. А генералы, что приехали из Москвы и купили колхоз, у них порт, «Джон Лир».

#### Сеть для экопродуктов

**Модератор**: – Как вы выстраиваете стратегию сбыта своей продукции, которая дороже обычной?

Ильченко: — У меня нет менеджеров. А чтобы покупатель попробовал наш качественный продукт, его нужно убедить. За продукт в супермаркете, чтоб он оказался на видном месте, тоже надо платить. У нас есть собственный магазин в станице Новотитаровской, два магазина в Краснодаре и третий здесь сейчас открываем. Сеть таких магазинов, где идёт общение продавца и покупателя, звучат пожелания, оценки, позволила нам продвигать продукцию.

**Модератор**: – То есть всё-таки город, где платёжеспособность выше.

**Ильченко**: — В городе идёт лучше. Там и плотность населения выше. Реализация в четыре раза там больше, чем в Новотитаровской

**Модератор**: – Пойдёте и дальше по пути фирменной торговли?

**Ильченко**: – Сегодня наш цех загружен на 50%. Будем перерабатывать больше, по мере того как нарастим продажи через свои специализированные магазины.

Модератор: – Получается, что в селе продать дорогую натуральную продукцию сложно. И в городе ограничен объём продаж через фирменный магазин. Каков выход, Игорь Александрович (вопрос Игорю Лобачу)?

**Лобач**: – Со своими объёмами продукции фермер Ильченко сетям не очень интересен. Директору ООО «Марка», который будет сегодня выступать и у которого приличный объём, тоже пробиваться в сети сложновато. И он пошёл таким же путём. Получается: «Марка» себе поставит магазин, рядом поставите ларёк вы, потом ещё кто-то.

У нас с руководителем кооператива второго уровня «Деловой партнёр» Назаренко, который здесь присутствует, была такая мысль. Понятно, что краевой бюджет помогает становлению нашей кооперативной системы. Но чтобы не ждать, когда подойдут бюджетные деньги, их всё меньше и меньше, мы предложили членам кооператива следующее. Вот у «Марки» есть специализированный магазин – мясо продаёт. У молочного кооператива «Селянин» из Успенского района есть свой магазин. Они не конкуренты между собой. Так давайте объединим их в единую сеть. Давайте подумаем, как сделать общее управление и туда подтягивать неконкурентные товары.

Кооперативное управление (один член — один голос, независимо от того, 5 литров молока произвёл или 5 тонн) под единым брендом, который, естественно, надо продвигать. Пока не получается договориться. Вот Пётр Мануйлов на кооперативном стенде находится. А продвигает свою «Марку». Почему? Ближе к телу. Мы пока ментально не готовы объединиться. Но другого пути я не вижу.

**Модератор**: — То есть некий бренд экологически чистых продуктов, собирающих под своим зонтом множество экопроизводителей.

Ильченко: — Хотел бы ещё обратить внимание, что у нас вся продукция без консервантов. А это значит, с коротким сроком хранения и с определённым температурным режимом. Сегодня все уже от этого отвыкли. Покупатель не понимает, что он должен съесть наш сыр за 72 часа. Творог — тоже 72 часа. Он должен знать, что температура хранения нашего молока + 3 градуса. Даже в холодильниках дома такой температуры теперь нет, в них + 6. Магазины имеют полки под молоко открытые, там ничего не хранится. Когда мы говорим, что наша продукция требурт опроделённых условий хранения просумента намо-

Когда мы говорим, что наша продукция требует определённых условий хранения, некоторые магазины таких условий создать уже не могут. Там даже витрины идут до +7. То есть чтобы продать продукцию без консервантов — это дополнительные хлопоты.

**Модератор**: – Сколько наименований продукции выпускаете?

Ильченко: – 12 видов молочной продукции.

# Продаёшь по обычной цене – люди не верят, что натуральное

Кирилл Козлов, генеральный директор ООО «Бионово» (г. Армавир): – Крупный производитель может поставлять свою продукцию в сеть, а маленький не может. Я согласен с производителем молока. Он пошёл правильным путём. Но чтобы нам объединиться, надо понимать, что это магазин не мой, а общий. Просто брать в аренду этот магазин вскладчину. Чтобы мы его вместе содержали. Но для этого должна быть создана дискуссионная площадка. Мы вместе соберёмся и будем до посинения разговаривать. Может, не один месяц. Чтобы прийти к общему знаменателю.

Мы производим несколько наименований продукции. У нас бизнес семейный. Работают в нём мой дядя, тётя, брат, жена. Большая часть этого бизнеса (около 80%) находится на территории Новокубанского района. Это переработка. А овощеводство, ягодники, садоводство будут закладываться в этом году на территории Армавира. И дальше эта продукция пойдёт в переработку мою собственную.

Сегодня у нас есть переработка полного цикла семян подсолнечника. Производим халву, растительное масло холодного отжима, жмых. Освоили производство натурального мармелада. Столкнулись с проблемой дефицита сырья для мармелада - без вкусовых добавок, а на натуральном соке. Я сам не могу кушать ненатуральную продукцию. Решил, что и людей не буду травить. Поэтому закладываю свой сад. Там будет небольшая плантация деревьев интенсивного типа. потому что хочется получить урожай быстрее. И будут закладываться семенные подвои - заказал их с севера. Это будут деревья со сроком жизни не 13-15 лет, а порядка 100 лет. Хочу правильно заложить семейный бизнес и передать его детям и внукам без лишних затрат.

У нас в Армавире огромное количество пекарен. Но нет пирожков с яблоками. Хочу, чтоб можно было прийти и скушать пирожки с яблоками и смородиной. Потому что сегодня всюду конфитюры, в которых 1% ягод, сдобренных вкусовыми добавками. Мы начнём делать хотя бы для себя. Воз-



«Ярмарки – для сельхозпроизводителей»

можно, и другие за нами последуют. Мы готовы производить халвы, мармелада порядка 30 тонн. А произвели в прошлом месяце 17 тонн. Не реализуем продукцию в магазинах. Чтобы наш продукт стал покупаемым, его должны попробовать. Единожды попробовав, люди начинают его искать. Нас сильно выручают сельскохозяйственные ярмарки в крае. Торгуем на территории Армавира, Краснодара, Курганинска, Отрадненского района.

Дороже наша продукция или дешевле? На данном этапе, честно вам скажу, я получаю сверхприбыль. Когда начинаю продавать свой продукт по обычной цене, люди не верят, что он натуральный. Так создалось в головах. Поэтому я искусственно завысил цену. То, что я сегодня зарабатываю на производстве, вкладываю в землю. Кредиты не буду брать принципиально. Поэтому свой проект растянул на 3-4 года. Семь лет мы работали без кредитов, два года брали кредиты – в прошлом и позапрошлом годах. Поработали, в конце года подсчитали: то на то и получилось.

Реплика: - Покормили банк.

**Козлов**: – Да, покормили банк. Год прожили, но нам опять нужны средства, чтобы ещё год жить. Подумали: нет, не будем никуда торопиться. Пойдём небольшими темпами развития. От кредитов отказались.

У нас нет продукта повседневного спроса. Чтобы создать магазин, который принесёт мне прибыль, мне нужен продукт, который каждый день притягивает покупателей. У меня такого продукта нет. И на нашей территории я не знаю ни одного производителя, который производит продукт, отвечающий моим требованиям. Халву, мармелад человек купил на неделю или на месяц. Поэтому сегодня я обдумываю производство продукта повседневного спроса. Возможно, это будет хлеб бездрожжевой.

Но если у нас сегодня есть возможность объединиться с производителями молока, мяса, то я не буду заморачиваться с повседневным продуктом. Сегодня я знакомлюсь с людьми, которые этот продукт делают. Возможно, у нас будет общий предмет для диалога: как быть дальше.

#### «Торгуем только на ярмарках и при этом развиваемся»

Козлов: — Здесь сегодня собрались не только те, у кого тысячи га земли. Возможно, это семья из 5-10 человек, для которой заработок в 10-20 тыс. долларов — это нормально. На такой доход можно и мир посмотреть, и детям что-то оставить, дом построить — всё можно сделать. Поэтому нам не нужно глобально расширять наш бизнес, нам не нужны абсолютно супермаркеты. Мы третий год реализуем продукцию, не поставляя её в магазины, и при этом развиваемся. А если создадим свой магазин...

На этой ярмарке мне сегодня уже было стыдно смотреть в глаза людям, когда они сказали: «Вы что, до сих пор не сделали магазин? Мы вас ходим ищем, третий год ждём. Когда вы что-то уже сделаете?» Сделать магазин мне посильно в Краснодаре. Но он просто окупать себя не будет с моим ассортиментом. Поэтому нужно определять нишу, собираться в кооперативы. Малых форм наших я больше не вижу нигде. Главная проблема в том, чтобы договориться.



Юрий Ильченко: «Наш товар штучный»

**Вопрос из зала:** – Чьё оборудование используете для изготовления мармелада?

Козлов: – Мой дядя техник по образованию, работал в КубНИИТИМе. Многое может собрать сам. Частично покупаем. В том числе пензенское оборудование. Покупаем, а затем модернизируем его сами.

**Модератор**: – На недавнем Сочинском форуме заключено соглашение о строительстве в крае завода по производству пектина. Это хорошая новость для вас?

Козлов: – Очень хорошая. Сейчас на территории России нет ни одного завода по выпуску пектина. Я сильно озабочен, потому что не могу проверить качество того продукта, который поступает из-за границы. Оно только задекларировано в документах. Но мы-то с вами знаем, что написанное и реальное не всегда совпадают. Люди спрашивают: «У вас хороший мармелад, а какой пектин?» Отвечаю: французский. «Ну здрасьте, приехали». Пектина нет, а он действительно востребован

**Модератор**: – Насколько дороже ваша натуральная продукция по сравнению с аналогичной, но не совсем натуральной?

Козлов: – Три года назад, когда мы впервые выставили наш мармелад в розничную продажу, цену поставили завышенную – 120 рублей. С тех пор мы цену не подняли ни на рубль. Но нас догнали уже все производители. Цены на пектин поднялись, потому что вырос евро.

**Модератор**: – Весь свой подсолнечник перерабатываете?

**Козлов**: – Перерабатываем полностью. У меня тесть агроном в Кавказском районе. Он семечку выращивает специально под нас.

**Модератор**: — Насколько важно иметь своё сырьё? Ведь семечку можно купить у кого угодно.

Козлов: – Есть возможность проследить от начала до конца. Мне вчера журналист задал вопросы: «Что вам нравится на ярмарке? Какие продукты вы здесь покупаете?» Я ему ответил: очень хорошо, когда ты можешь пого-

ворить с производителем, глядя ему в глаза. Ни с одним производителем крупной компании вы не поговорите.

Когда ты говоришь с производителем и он рассказывает, как произвёл эту продукцию, ты видишь, с каким блеском в глазах он говорит. И с радостью покупаешь и понимаешь, что завтра опять придёшь и купишь именно это. В супермаркете такое невозможно, там всё обезличено. Я могу приехать на молочное предприятие, ко мне могут приехать на производство, посмотреть. Если удастся это сделать в рамках кооператива, если будет выделен каждый собственник даже с небольшим объёмом продукции — это будет здорово.

# Наш человек привык пощупать, попробовать, а потом приобрести

Лобач: — У нас есть опыт сертификации экопродукции. Но за европейский сертификат нужно заплатить 10 тысяч долларов и затем ещё платить тысячи долларов каждый год. И всё равно у покупателей возникает недоверие, действительно ли эта продукция соответствует высоким стандартам.

А может, лучше нам внутри кооперативного движения создать собственные стандарты, которые мы сами будем утверждать, чтобы не платить эти сумасшедшие деньги?

Козлов: — Возможно, я не прав, но считаю: бренды, маркетинг и прочее в этом роде нужно выкинуть из головы. Это путь, навязанный Западом. У нас есть своя система. Потребкооперация хорошо работала в советское время. Россияне умеют доверять. Возьмём наш совхоз, в котором мой дед был агрономом овощеводческого участка. Совхоз производил томаты, у него был свой консервный завод. Я работал там в цехе переработки, когда был маленьким. У совхоза были свои семена для посева. И были вкусные томаты. А теперь он закупает импортные семена. И я его продукцию не покупаю.

Бренд «эко» сегодня – это заработок денег

западными фирмами. Они нас опять по второму кругу пускают: ты сначала принеси много денег, а потом на бренде «эко» заработаешь. Это в корне неверно. Люди и так поверят. У меня нет бренда «эко». Я приезжаю на торговую точку в пять утра, делаю это на протяжении месяца и общаюсь со всеми посетителями. Мне несложно. Люди пробуют продукт, привыкают к нему.

Модератор: — Вы продаёте свою продукцию в основном на ярмарках. Но не во всех регионах их организуют регулярно. Если не ярмарка, что тогда? Насколько, например, привлекательна для вас интернет-торговля?

Козлов: – Я проводил анализ: кто покупатели моей продукции? Около 70% – это люди в возрасте от 40 до 60 лет. Возможно, кто-то из них пользуется интернетом, но купить товар таким образом для них сложно. Нужно понять ещё следующее. Как ни пытаются поменять нашу культуру в России, но это не получается. Наш человек привык прийти, пощупать, попробовать и уже затем приобрести.

Мне 30 лет, и то я с опаской покупаю некоторые товары в магазине. Ярмарка в новом микрорайоне Краснодара, где заселились молодые семьи, очень скудна. Нет покупателей. Там живёт контингент, который ходит в супермаркеты. Пошли в большой магазин и приобретают 
обезличенные товары.

Ярмарки на улицах Будённого, Одесской — там живут люди постарше. Они приходят пораньше, когда самое свежее. Они не могут понять, что сегодня уже переизбыток производства. Самое свежее можно купить и в пять вечера, и в 12 ночи. Они всё это приобретают. Поэтому интернет-торговля в нашем регионе, я считаю, бесперспективна. В таком регионе, как Москва либо Санкт-Петербург, — это да. Далеко ехать, а тебе привезут.

#### Субсидии с нагрузкой

Виктор Сергеев, председатель АККОР Краснодарского края: — Вы собираетесь закладывать сады. А знаете о краевой программе поддержки многолетних насаждений?

Козлов: — Она для меня не подходит, потому что губернатор сказал: будем выделять деньги только под интенсивное садоводство. А то, что я запланировал, относится скорее к альтернативщикам. Я под эту программу, наверно, не попаду. Первоначальные саженцы на карликовых подвоях я покупаю в сертифицированном питомнике. Соответственно, мне могут предоставить все документы. Но я должен высадить свой сад согласно той схеме, которую мне составят. А коли я не согласен с этой схемой, то под финансирование не попадаю. Но я к этому и не стремлюсь особенно. Меньше проверяющих — спокойней работать.

**Сергеев**: – В программе есть и многолетние сады, и сады для таких проектов, как ваш.

Козлов: — Я это изучу. Но то, с чем я уже столкнулся, меня не устраивает. В этом году я покупаю на 500 тысяч саженцев. Это мои заработанные деньги. Мне государство могло бы вернуть 30%, если бы я посадил по рекомендованной схеме. Но мне та схема не подходит. Сделав один шаг, я делаю шаг на 15 лет вперёд. Жизнь этого сада 15 лет, и все эти годы я вынужден буду поливать деревья химикатами. А для того чтобы этого не делать, мне нужно делать смешанные посадки. Ягодники посажу между деревьев, чтобы вредители могли запутаться. А какому профессору я это пойду покажу? Он мне скажет:

ты дурак, у тебя ничего расти не будет. Но деньги мои, и я что хочу, то и делаю. Будет расти у меня или нет, посмотрим.

Лобач: — Вот такие принципиально альтернативные взгляды тоже имеют право на жизнь. И у меня, и не только у меня возникают вопросы: а стоит ли брать субсидии? Потому что не успел взять — уже пошли проверяющие. И как только мы начинаем влазить в кредиты, а дают их нам под 18% и больше, то даже при ставке рефинансирования 75% сразу неконкурентные условия с импортными производителями.

В вашем выступлении я услышал положительный отзыв о ярмарках. Они нужны. И на этих ярмарках должно быть столько мест, сколько хочет именно производитель.

**Козлов**: – Сегодня, по моим подсчётам, от 50 до 70% продавцов на ярмарке – это, к сожалению, не производители. Это в законодательстве не регламентировано.

Реплика: — Прокуратура наказывает организаторов ярмарки, если они ограничивают доступ других продавцов. Кто первый пришёл, тот и первым стал на ярмарке. В регламент забыли включить, что это должен быть обязательно сельхозтоваропроизводитель.

Лобач: – Думаю, нам нужно этот вопрос с юридической точки зрения проработать. Войти с конкретными предложениями от АККОР и Агропромсоюза. И продвигать. Второй момент. Я какой выход вижу по Краснодару. Если б я был замом главы, то пригласил бы кооператив второго уровня Назаренко: вот тебе территория, мы с тобой заключаем договор, определяем принципы. Занимайся. А уж он пусть пропишет правила – для членов кооператива. И никакая прокуратура не возразит. То есть выход надо искать законный. И площадкой для споров должен стать тот же самый кооператив. Потому что «круглый стол» - это, спасибо «Крестьянину», мы собрались раз в год. А кооперативные собрания проходят ежемесячно.

#### Фермеры не знают, куда это деть, а торговцы – где это взять

Пётр Мануйлов, генеральный директор ООО «Марка» (Крыловский район): - Maленькие производители всегда будут проигрывать крупным в себестоимости. Я 15 лет назад учился экологически чистому производству в Германии. Один день - семинар, другой день - посещение ферм. Не только свиноводство. И козы, и куры, и кролики. Они вроде проигрывают по себестоимости. Но им выгодно. Потому что государство заинтересовано, чтобы мелкие фермеры существовали. В мире 50% продаётся федеральных брендов и 50% - местных брендов. Правильно здесь говорили о достоинствах местных брендов. Если плохо сделал – можно подойти и плюнуть в лицо производителю. Вопрос доверия покупателя к дорогой продукции очень важен. В Европе существует система лицензирования экологической деятельности. Когда ты лицензируешься, то обязуешься не применять химикатов, антибиотиков и т. д. При этом ты ещё обязуешься показывать своё производство любому покупателю. Когда мы приходим в ритейл и говорим: «Купите наше вкусное мясо», нас спрашивают: «А как его отличить от невкусного?» - и высказывают много других возражений. Но когда я стал им говорить: «А если вместе с нашим мясом будет ещё домашняя курица, домашние яйца, домашнее молоко и всё другое», тогда они за мной бегать начали. Мы, говорят, хотим, чтобы кто-то заполнил наши полки таким товаром, но найти нигде не можем.

Парадокс. Мелкие формы, которые выпускают экологически чистую продукцию, не знают, куда её девать. А те, кто хочет торговать, не знают, где это взять. Причём они готовы платить больше денег за эти вещи, создавать отдельные отделы. Получается, весь вопрос собрать этих производителей в одном месте. Если бы вот эта ярмарка была постоянно действующая, то здесь можно было бы формировать сборные грузы. Логистика - вещь жёсткая. Вот Игорь Александрович говорит: почему мы в своих магазинах не продаём чужое молоко? Мы считали: пока его развезёшь небольшими партиями, всё - хана, ничего не получается. Поэтому все производители должны быть собраны в одном месте. И мы этим озадачились: как нашу дорогую продукцию продавать? Для этого придумали рынок «Панорама», чтобы быстро, дёшево собрать всех производителей в одном месте. К сожалению, там много трудностей.

**Модератор**: – Фирменные магазины тем не менее у вас есть?

Мануйлов: — Фирменные магазины расположены в основном в районах вокруг нашей станицы. Нам сложно развезти свою продукцию даже по Краснодару. Хотя мы работаем с «Магнитами», «Окей» и другими. Но с гипермаркетами «Магнит». Потому что туда можно привезти сразу много. Пробовали и с супермаркетами. Ещё три года назад мы могли развезти в шесть магазинов Краснодара. Сейчас успеваем только в три: пробки бесконечные. Получается, что нужны логистические центры. Это как раз место для объединения мелких производителей.

## Зрелое мясо на кубанских кормах

Мануйлов: – Мы открыли два своих магазина на Рублёвке в Москве. Удивительно. Написано: «Продукты Кубани», клюют на этот бренд сразу же. Из администрации президента пришли. Мы сейчас называем себя «Поставщики двора его величества». Из Ханты-Мансийска пришли, из других регионов: хотим продукты Кубани. А у нас продукты Кубани в Краснодаре-то не купишь. Где их можно купить в одном месте?

Хороший бренд дорогого стоит. Бренд «Продукты Кубани» абсолютно не защищён. Фальсификация везде. Спросите на рынке любой продукт. Откуда? На Кубани выращено. А на самом деле неизвестно откуда привезено

**Модератор**: – Какую часть своего сырья вы перерабатываете?

Мануйлов: – Всю. У нас производство мяса порядка 60-80 тонн. Своя сертифицированная бойня. Высокая степень санитарной защиты. Своя мясопереработка. Сейчас усиливаем крестьянскую тему. Мы нарочно делаем продукцию неказистой. Чтоб она была похожа на ту.

**Модератор**: – Как вы пришли к «крестьянскому вкусу» свинины при своих немаленьких объёмах?

**Мануйлов**: – Во многом случайно. Когда была чума, нас заперли в пределах фермы и никуда нельзя. Вот растём и растём. И потом

начали интересоваться этой темой. Современные свиньи — у них в полтора раза больше кишок. Надо их кормить очень концентрированно. И тогда она за пять месяцев становится большой. Но это большой поросёнок. У него даже внутренние органы не успевают сформироваться. Это водянистое мясо. Животное должно расти восемь месяцев, чтобы мясо приобрело волокнистость, созрело

Все знают: если кормить свинью селёдкой, то она будет пахнуть селёдкой. Если кормить аргентинским соевым шротом, то будет пахнуть этим шротом. Мы об этом задумались и стали откармливать свиней чисто кубанскими продуктами: подсолнечные жмыхи, зерно различное. Но чтобы лучше росли, всё равно нужно вводить природные аминокислоты. Особенно маленьким поросятам. А когда свинья живёт долго, она уже вырабатывает аминокислоты. Поэтому мы и от премиксов отказались в старшем возрасте. Думаю, в результате мы вывели все инородные продукты. И добились такого вкуса.

На чемпионатах мира по кулинарному искусству допускают продукты к приготовлению, если они произведены в радиусе 50 км. На уровне микроэлементов это знакомо твоему организму. Поэтому бразильскую свинину есть вредно. А у нас электронные торги, в детские сады идёт блочное мясо, произведённое непонятно где.

#### Кто санкции заказал?

**Модератор**: – Мясо в линейке вашей продукции фирменных магазинов есть?

Мануйлов: – В последнее время торговля мясом в розницу почти убыточна. Мы его держим как страховку. Потому что и другие времена бывают. Мы сократили и количество собственных магазинов. Раньше их было 12, сейчас осталось 6, они работают почти в нуле. По мясу сегодня так.

**Лобач**: – Вы их держите на тот случай, если вдруг опять обрушится цена и они пригодятся?

Мануйлов: – Именно так. Мы большие усилия прилагаем, чтобы всё-таки получился логистический центр. Если у нас в одном месте будет много партнёров с крестьянской качественной продукцией, нам значительно проще будет торговать. И мы всё равно это сделаем.

**Модератор**: – Санкции Запада как-то повлияли на вашу работу? У вас же импортное поголовье.

Мануйлов: – Если бы санкций не было, то их бы надо было выдумать. Я об этом говорил журналистам «Планеты-Агро» ещё весной.

**Реплика:** – Вот кто санкции заказал. (*Смех* в зале).

Мануйлов: – Вот мне говорят: мы же курятиной вроде как кормим себя. А давайте посчитаем. Генетика импортная, оборудование импортное, ветпрепараты импортные, белковая составляющая кормов импортная. А курица, выходит, русская прямо у нас.

**Лобач**: — Всё должно быть поэтапно. Я поддерживаю мнение Иннокентьевича (*Мануйлова*). Но помню себя, когда в 1995 году торговал этими самыми окорочками, другого есть нечего было. Сейчас, слава богу, курица у нас всё же есть. Но надо двигаться дальше.

Сергеев: – Сегодня есть и маленькие КФХ, имеющие 5 га земли, и КФХ с 10 тыс. га в пользовании. Мы тоже начинали своё хозяй-



Председатель АККОР Виктор Сергеев (крайний справа) тоже поделился личным опытом переработки

ство с 4 га. Тоже занимались переработкой. Поставили свою мельницу. После мельницы сделали цех по выпечке кондитерских изделий. Нравилась продукция. Но мы проиграли, потому что была короткая линейка: четыре вида продукции и всё. Наши конкуренты стали выпускать гораздо больше.

Сегодня мои коллеги нацелены на изучение всех тонкостей переработки. Мы говорим о цепочке «Сам вырастил – сам переработал». Можно ещё добавить «Сам реализовал». Самому реализовать можно, но это не надолго. Я на своём опыте в этом убедился с кондитерскими: потерял рынок. Сегодня больше выгоды получаешь от продажи чистого зерна. Но это тоже будет, думаю, недолго. Отрадно сейчас слышать, что фермеры сами уже говорят о необходимости кооперации. Сегодня продукцию КФХ можно увидеть и в супермаркетах. Люди ищут то, что выращено в домашних условиях, без консервантов, натуральное. Поэтому перспектива развития есть.

Реплика: — Важно, чтобы человек сохранил свою продукцию и получил выход в широкую торговую сеть. Если каждый будет со своей индивидуальной маркой, если каждый будет отвечать за этот бренд, тогда и появятся полки в магазинах. Ярмарки нужны. Но от них уже нужно идти в сети. Нужны логистические центры, куда фермер может привезти и сдать свою продукцию.

## «Мы обязаны создать свою систему сертификации»

Лобач: — Я удовлетворён тем, что сегодня произошло. Людей было мало. Каждый высказывал своё. Задавались вопросы. Я делю наши совещания на две основные категории: политические, когда надо делать, и когда вот так сидим спокойно и размышляем, как это надо делать, чтобы это было правильно. Вот сегодня совещание второй категории. Я записал несколько пунктов, которые могли бы войти в резолюцию нашего сегодняшнего «круглого стола». Чтобы мы могли это по-казать и соучредителю нашего «круглого стола» — министерству сельского хозяйства. Это уже мы берём на себя вместе с Виктором Васильевичем (Сергеевым).

Что касается самого бренда. Уверен, что у нас должна быть та же самая схема продвижения, как и «Кубанские курорты». Нам тоже надо создавать именно такой бренд. Есть не-

обходимость высказать идею, проговорить, как это сделать. А потом на этой идее объединяться. И подтаскивать сюда деньги, в том числе бюлжетные.

Под этот бренд надо создавать сеть – двумя путями. Первый: складываться и вскладчину покупать, может быть, даже на первых порах с участием государства. Второе: определить стандартный магазин. Один строит магазин, другой строит. Давайте это делать по единому стандарту. Чтобы потом можно было включить их в общую сеть – внутри бренда, о котором ведём речь. При этом мы не теряем своё лицо. И можно плюнуть производителю за плохой продукт, как тут сказали. И ещё мы объединяем свои усилия при продавливании этой продукции – экопродукции.

Другой момент. Уверен, что краевые кооперативы меня поддержат: мы обязаны создать свою систему сертификации.

Думаю, правильно было обращено внимание: кто устанавливает нормы и критерии малых и крупных предприятий? Мы говорим: фермеры. А они совершенно разные сегодня. Полтора-два га, 30 соток, 3 тыс., 7 тыс., 14 тыс. га. Я с Виктором Васильевичем соглашусь в том, что фермерские хозяйства должны иметь квоту господдержки. Нам тоже её надо разграничивать в зависимости от размеров хозяйства. Потому что в противном случае ЛПХ никогда не получит господдержку. Их всегда кто-то обойдёт. Кто-то имеет больше возможностей, кто-то ближе к краснодару.

Мне понравилось, что в Краснодаре оборот в четыре раза больше, чем в Титаровке. Это созвучно с нашими наблюдениями. Мне понравилось, что отмечено положительное отношение к ярмарочной деятельности в принципе. Ярмарки позволяют предпринимателю торговать напрямую. С теми оговорками, которые отмечены здесь. Надо, чтобы на эти ярмарки попадали именно производители. Чтобы не было перетекания перекупщика с Сенного рынка на улицу Кирова.

Я согласен, что нам нужна ярмарка, работающая круглогодично. Она должна быть самоокупаемой. Но один раз в год на десять дней она будет закрываться и превращаться в такую, какая она есть сейчас. Может, со временем мы к этому придём.

Я очень доволен. Благодарен за тему, которую «Крестьянин» инициировал. Она, уверен, в ближайшие годы примет более широкие масштабы. И прозвучавшие сегодня идеи получат своё продолжение.

Фото Александра Краснокутского



### оптово-розничный склад «СЕЛЬХОЗЗАПЧАСТИ»









ы успешно работаем на рынке более 13 лет. Имея большой склад запчастей и быстрые сроки поставки, мы обеспечиваем работоспособность вашей техники и экономим ваши время и деньги. Постоянно пополняющийся ассортимент запчастей, как к отечественной, так и к импортной технике, дает возможность грамотно формировать складской остаток. Это позволяет нам с уверенностью заявить о себе как о надежном, достойном поставщике. На сегодняшний день наш склад насчитывает более 12000 запчастей. Наши высококвалифицированные специалисты, работающие долгое время в сфере обслуживания сельхозтехники, помогут вам сделать правильный выбор в приобретении техники и запчастей, в соответствии с вашими пожеланиями.

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

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

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

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









#### ПРЕДОСТАВЛЯЕМ УСЛУГИ

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

КАЧЕСТВО • СРОКИ • ДОСТАВКА • УСТАНОВКА

ИП Дорошенко М.В. г. Каменск-Шахтинский, п. Лесной, ул. Янтарная, 3 (трасса М-4) Отдел продаж запчастей: Тел./факс: (86365) 5-00-93, тел.: 8-928-761-33-69, 8-961-430-10-60

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

www.opt-mk.ru

# Как не упустить шанс

ак говорится, не было бы счастья, да несчастье помогло: правительство РФ обещает выделить на замещение импортной сельхозпродукции 625,7 миллиарда рублей в ближайшие пять лет. И, скорее всего, действительно выделит. Не потому даже, что санкции обязательно продлятся не менее пяти лет. По опыту восстановления хозяйственных и торговых связей после распада СССР мы помним. что рушится всё быстро, а создаётся заново долго. И вновь созданное серьёзно отличается от прежнего варианта.

Для сельского хозяйства Pocсии это хороший шанс. Но просто получить деньги – полдела. главное, правильно их использовать. Сейчас с этой проблемой сталкиваются и те хозяйства, которые только и надеются, что на господдержку, и те, у которых деньги есть, но нужно переориентировать производство, привести его в соответствие с новыми условиями, создавшимися вследствие санкций. Наверняка придётся осваивать новые сегменты рынка, выращивать новые культуры, а значит, докупать к имеющейся новую технику. Как создать наиболее рациональный, эффективный парк? Пока мы можем только гадать, какие формы примет дальнейшее противостояние РФ и Европы, но первое, на чём может отразиться конфликт - европейская и американская сельхозтехника, поставки запчастей и т.

К счастью, у сельского хозяйства России есть давний и надёжный друг - Беларусь. За последние десятилетия республика по-

степенно подняла качество производимой там сельхозтехники на уровень, мало чем уступающий лучшим образцам европейсельхозмашиностроения. «Мало чем» – это некоторыми опциями, на которых россияне скорее готовы сэкономить, чем за них платить. Основные же узлы современной белорусской техники либо поставляются из Европы, либо производятся у себя, но на таком же высоком уровне. Кто давно не интересовался продукцией белорусского сельхозмашиностроения, будет приятно удивлён её новым состоянием и ценой на рынке. Так, например, 8-корпусный оборотный плуг с системой ON-LAND одной из известных европейских фирм стоит порядка 4 000 000 рублей, а белорусский, в такой же комплектации и с теми же рабочими органами, стоит всего 975 000 рублей.

Чтобы лучше сориентироваться в ассортименте, лучше обращаться в солидные торговые компании. В России уже много лет работает, например, группа компаний «Лида-регион», центральный офис которой в Москве, но есть и представительства в регионах. Основа политики ланной компании – индивидуальный подход к клиенту. То есть вам не просто кофе предложат в офисе, а будут ориентироваться на особенности структуры технического парка вашего хозяйства с учётом того, что вы выращиваете или собираетесь выращивать, подо что требует-ся техника. Специалисты «Лидарегион» (а там есть и экономисты, и практики-хозяйственники) могут даже посоветовать, что лучше

сии или экспортировать в другие страны. И под конкретную хозяйственную модель подберут наиболее подходящую технику. Это могут быть отдельные агрегаты, а может быть и линейка для полного производственного цикла - будут работать, пока конфигурация вашего техпарка не станет совершенной.

ГК «Лида-регион» не ограничивается продажей только почвообрабатывающей или, допустим, кормозаготовительной техники, как это делают некоторые компании - продают только то, что чаще покупают. И тем более, не «продвигает» одного-двух про-изводителей, убеждая клиента, что лучше ничего и быть не может. «Лида-регион» предоставляет весь ассортимент техники, производящейся в Республике Беларусь. И если вам нужен, скажем, пресс-подборщик, то подбирать наиболее подходящий будут не из двух-трёх моделей одного производителя, а из десятков наименований – близких, но всё же не одинаковых, со своими особенностями, моделей. И тут есть смысл доверять продавцу: имея постоянную связь и с производителями техники, и с её потребителями, специалисты компании, скорее всего, лучше вас определят, какая техника вам будет более выгодной.

Причём сотрудники «Лида-

регион» с равным вниманием относятся и к агрохолдингам, и к личным подсобным хозяйствам. Что, заметим, разумно: сегодня это ЛПХ, завтра фермерское, а послезавтра может и до «монстра» вырасти - талантами русская земля ещё богата, и проявляются они нередко именно в критической ситуации. Санкции, к гадалке не ходи, породят не один новый бренд и не одного нового игрока рынка сельхозпродукции всероссийского масштаба. Скорее всего, будет среди авторов новых имён и группа компаний «Лида-регион». Во-первых, белорусская техника, как уже сказано выше, наиболее рациональный сейчас вариант, а вовторых, комплексное обслуживание агробизнеса, которое практикует эта компания, - это как для зерна почва, в которой достаточно влаги и есть все питательные вещества для быстрого и сильного роста. И техника, и технологии, и экономические консультации – всё здесь увязано одно с другим, опробовано на практике, доступно по цене и, главное, не подвержено разным неожиданностям вроде санкций.

Так что не просто деньги от государства, а сотрудничество с такими компаниями и делает шанс российского сельского хозяйства действительно реальным.

Евгений ПРИЛИПСКИЙ



ГК «Лида-регион» (ООО «Славянские машины») г. Москва, пр. Мира, 119, ВДНХ,

пав. №18, офисы 107-111

www.lida-region.ru





# Охота и рыбалка

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



# Домовой, шуршащий керамзитом

Дикие животные рядом с нами

Вмоём доме на чердаке завёлся домовой. По ночам он бегает по потолку, шуршит керамзитом, пугает домашних. Пришлось лезть в узкий лаз разбираться с нарушителем спокойствия.

Там абсолютная темнота. Тонкий луч фонарика шарит по углам, выхватывает кучи воробьиных перьев. Внимательно осматриваю весь чердак — никого. Наконец мелькнули два маленьких кружочка глаз. Сыч! Осторожно подхожу, стараясь не светить ему прямо в глаза. Небольшой, круглый, сердитый. Моё появление его явно не радует. Смотрит не мигая круглыми глазками, боится. Стараясь не делать резких движений, ухожу. Теперь, когда ночью не спится и я слышу суету над головой, закрываю глаза и вижу маленькую сову, живущую своей жизнью рядом с человеком. Как она там?

Возможно ли сожительство человека с дикими животными без приручения и без разврашения их?

#### Скамейка для гусей

...Проснувшись утром в небольшой лондонской гостинице, выхожу на балкон. Мимо летят стаи уток. Кряква. Огромное количество. Такого я не видел даже в лучших заповедниках. Они летят бесконечными мелкими стаями прямыми маршрутами, без зигзагов. Оказалось, отель расположен совсем рядом с Кенсингтонским королевским парком. Потрясающее по красоте место - Кенсингтон-Гарденс. Огромные деревья на чистых изумрудных газонах. Просторные поляны. Люди, свободно сидящие на траве. Собаки с хозяевами, вооружёнными пакетами и совочками. Большой пруд. Здесь неспешно плавают утки, лебеди. Вокруг сидят люди, приехавшие со всего мира. Они подзывают гордых птиц. Иногда красавцы лебеди медленно, лениво выходят на берег. Шлёпая широченными чёрными лапами, подходят к людям. Те протягивают угощение. Птицы внимательно его рассматривают. Иногда берут. Или отворачивают головы с бесконечной шеей, отходят в сторону. Долго стоят, не обращая внимания на проходящих мимо людей. Потом так же медленно спускаются к воде и, высоко держа голову, торжественно заходят в неё. Здесь тишина и покой. Белки мечутся в деревьях. А рядом шумит гигантский город. Через



Те самые лебеди

дорогу знаменитый концертный зал Альберт-Холл и памятник самому Альберту, мужу королевы Великобритании Виктории.

В районе здания Морского министерства через маленький парк течёт тоненькая речушка с берегами, поросшими камышом. От тротуара её берег отделяет низенькая ограда, которая должна препятствовать выходу в парк живности, но не препятствует. Утки с выводками степенно шествуют по тротуарам и полянкам, демонстрируют, что главные здесь — они. Лысухи выходят из камышей и спокойно смотрят на людскую суету.

Но особенно меня поразило поведение гусей. Самая пугливая, осторожная и недоверчивая птица ведёт себя абсолютно свободно. Залазит на деревянные скамейки и спокойно освобождает от содержимого желудок. Поразительно! Кто когда убедил птиц в абсолютной безопасности их городского существования?

#### Наглый заяц

...В маленькой спокойной Вене всё происходит медленно. Машины по улицам движутся нехотя, плавно. Их хозяева никуда не торопятся. Кажется, им вообще никуда не надо ехать. Просто захотелось полюбоваться красотами любимого города, убедиться: всё на месте, всё в порядке. По утрам не спится. Встаю рано – привычка. На улице редкие прохожие, в основном старички. Все улыбаются встречным, здороваются. Показывают на раннее европейское солнышко. Радуются. Вокруг всё в цветах. Чистота, порядок. Чего не веселиться на старости лет?

За три дня до окончания командировки едем в Бад Блюмау. Здесь расположен оздоровительный центр знаменитого художника и архитектора Фриденсрайха Хундертвассера. Этот замечательный чудак не признавал прямых углов и смотрел на мир глазами ребёнка. Он попытался доказать, что дома и даже заводы должны быть красивыми, гармонировать с природой. Что нельзя воспитывать детей среди мрачных силикатных громадин: архитектура должна радовать, веселить. Нам много рассказывали об этом замечательном человеке. Австрийцы гордятся, что подарили его миру.

Через два часа езды по прекрасной дороге, идущей в основном через лес, где каждое дерево отмечено персональной биркой, мы увидели чудо. Перед нами предстало то, что трудно назвать зданием. Как будто тысячи детей, не соблюдающих никаких законов классической архитектуры, сложили из миллионов разноцветных камешков и кубиков сказочный дворец.

В нём нет ни одного одинакового по цвету, форме и размеру окна. На крыше посадили деревья, вырастили зелёную травку. Разместили замок на двух природных источниках, где серьёзные люди искали нефть. При этом дети сохранили всю окружающую природу лес, речушку - и подарили всё это взрослым. Будто в назидание и для примера. Три дня мы наслаждались тишиной и покоем. Купались в минеральной воде бассейнов. В каждом из них разная температура. Форма водоёмов причудливая. Плитка разноцветная. Куда ни глянь, везде праздник цвета. Глаза разбегаются. Всё непривычно, забавно весело и необыкновенно красиво. Всего Хундертвассер построил 25 зданий по всему миру, в том числе жилой дом в центре Вены, и оформил дизайн мусоросжигательной фабрики. Мне повезло их увидеть. Перед отъездом проснулся от стука. Пришёл мой сосед. позвал к себе. Подходит к окну: «Смотри». Смотрю: прямо под окном сидит заяц и задумчиво, не спеша жуёт травку. Прожевал, осмотрелся. Переступил ножками, обнюхал следующий кустик, оторвал листок и опять пожевал, шевеля тяжёлыми ушами. Я показал товарищу на губы, чтобы он вёл себя потише. Тот громко возмутился: «Чего тише? Он наглый! Я на него и матом, и руками махал. Никакого внимания! Наглый!» Мы посмеялись, оставили его в покое и пошли собираться в

Внизу нас уже ждала машина и ребята из обслуги. Спрашиваем о зайцах. Они приглашают нас приехать зимой. В предгорье Альп зима тёплая, но выпадает глубокий снег. Большой газон перед зданием приходится очищать специальными машинами. Когда они начинают работу, зайцы сотнями выходят из леса, садятся вокруг газона, ждут, когда пройдёт чистильщик, и дружно следуют за ним по открывшейся траве, питаются. Они не только наглые, но и ленивые, сделали мы вывод и поехали в аэропорт.

В Санкт- Петербурге, на Чёрной речке, тоже живут дикие утки, никому не мешают.

#### Унижение льва

Так можем ли сосуществовать с дикими животными и надо ли это нам, людям? «Я не люблю манежи и арены, на них мильон меняют по рублю...» - пел Владимир Высоцкий. Я тоже не люблю цирк. Не могу смотреть, как человек демонстрирует свою власть надо львами, тиграми, медведями, моржами, заставляя их скакать по арене за крохотный кусочек лакомства. Это до чего нужно довести могучее животное, чтобы оно пресмыкалось перед человеком!

Не могу восхищаться мужеством дрессировщиков. Если кому-то, чтобы самому хорошо питаться, ничего не приходит лучшее в голову, чем совать её в раскрытую пасть льва, - это его личное дело. Но зачем же при этом лишать бедное животное права откусить её? Домашний кот не позволяет людям так унижать себя, как вынужден унижаться могучий зверь. Ведь в руках разряженного улыбчивого человека его жизнь. Тигру плевать на непонятные ему знаки восхищения публики. Ему просто хочется жить.

Родители ведут в цирк детей. Что они хотят им показать? Чему их там научит дрессировщик? Дёргать за железную цепь, заставляя обезьянку кувыркаться?

В моём сельском детстве цирка не было. Были ласточки под стрехой с головками птенцов из прилепившегося гнезда. Лиса с лисятами, бегущая через сельскую дорогу. Беременная зайчиха за кочкой. Ёжики в огороде. Шустрые ящерицы. Сайгаки у самого села. Трогательные столбики сусликов. Лошади в табуне на свободе. Щенки во дворе. Полосатые поросята, роющиеся в песке в центре лесного пионерского лагеря. Они весело хрюкали - мы смеялись.

Думаю, детям очень важно знать, что мы не одни и не самые главные на Земле. Равные с нами права имеют все живые существа. А мы как самые сильные и умные должны им помогать выжить рядом с нами.

Общение с живыми и свободными животными очень важно для человека. Никогда настояший охотник не будет стрелять беременное животное, летящую впереди стаи весеннюю утку. И не потому, что это кем-то запрещено. Этого не позволят сделать его совесть и воспитание. А человека в большей степени воспитывают не правильные слова, а среда, в которой он живёт. Если она красива и разнообразна и жизнь наполнена уважением и заботой о тех, кто рядом, дети растут правильными. Гуманизму только словами не научишь.

Фото из архива автора

ООО «КФХ «Гермес» продаёт

### **CEMEHA** ПОДСОЛНЕЧНИКА **COPTOB:**

Казачий, СУР, Азовский, Донской 60, СПК, Лакомка.

Сертифицированы. Протравлены. Возможен кредит.

Тел./факс: в Зернограде: (86359) 34-3-98. моб. +7.928.908.9889, +7.928.260.4889, +7.909.409.9097. e-mail:nnneks@mail.ru www.nnneks.narod.ru

## «ЕВРОДВИГАТЕЛЬ»

Капитальный ремонт головок блоков цилиндров с гарантией Новое оборудование залог качества ремонта

- Опрессовка
- Шлифовка плоскости до 1400 мм
- Замена и расточка седла клапана ГБЦ диаметром до 120 мм.
- Шлифовка (восстановление) клапанов.

www.eurodvigatel.com тел.: (86359) 41-6-05; 8-928-193-46-30



## ЛИГНОГУМАТ:

## вызовов много, основа для решений одна

Несколько внекорневых подкормок делают продукцию наших сельхозпредприятий конкурентоспособной

ольше качественного зерна с гектара, овощи более ранних сроков созревания, экономия на дозах внесения удобрений и прочие выгоды сулит аграриям применение гуминовых препаратов. О действии на посевы наиболее известного из них – Лигногумата – наш журнал уже не раз подробно рассказывал. Но каждый год вносит в работу сельхозпредприятий свои коррективы. Какие погодные головоломки пришлось разгадывать в этом агросезоне, мы ещё раз попросили рассказать Олега Михайловича Луценко, главного агронома ООО «Альфа» Крыловского района Краснодарского края.

#### Драгоценная капля

- Олег Михайлович, расскажите об особенностях прошедшего агросезона, с чем вам пришлось столкнуться?
- В этом году на Кубани были свои сложности: в цветение пшеницы шли дожди, что провоцировало развитие фузариоза, потом установилась жара. Это сильно отражалось на качестве зерна. В целом, повышенные дозы азота неплохо сработали в этом году. Но просто внести селитру и ждать урожая — этого уже недостаточно для тех предприятий, которые настроены получать стабильную прибыль. Поэтому в этом году мы вновь в соответствии с особенностями сезона искали наиболее эффективные сочетания подкормок и заложили производственные опыты применения Лигногумата в смеси с другими препаратами. Оценивали не только их производственный эффект, но и экономическую целесообразность.
- Вы долгое время испытываете Лигногумат в различных сочетаниях в производственных посевах. Для чего?
- Погода и экономическая ситуация практически не повторяют-



Олег Луценко внекорневыми подкормками Лигногуматом повышает количество и качество урожая

ся, поэтому постоянно приходится искать оптимальные решения. Напомню, что основной технологический приём в нашем хозяйстве остаётся неизменным: внесение Лигногумата с азотными подкормками. Различные комбинации препаратов с Лигногуматом мы стали испытывать в поиске самого оптимального варианта. То, что смеси лучше работают — это уже ясно на 100 процентов, мы это не первый год видим. Другое дело, что каждый год погодные условия накладывают свой отпечаток. И какая-то из нескольких комбинаций выходит на первый план. Но и в этих вариантах основой является Лигногумат: он добавляет к количеству и качеству урожая ту каплю, которую не в силах напрямую дать минеральные удобрения.

– Расскажите подробнее о ваших испытаниях. – В этом году мы делали четыре внекорневые подкормки на озимой пшенице. Первый вариант биопрепарат в смеси с Лигногуматом. Второй - Мегамикс в смеси с Лигногуматом. Третий - Мивал, Лигногумат и Зеленит. Во всех этих смесях присутствовал также азот — 7 кг мочевины. Это наша стандартная технология. И необработанный контроль. Самую большую прибавку показал третий вариант, три препарата. Мы получили на этом участке 58,5 ц/га. На втором месте Мегамикс с Лигногуматом — 55,8 ц/га. И третий результат дала смесь биопрепарата с Лигногуматом 54,7 ц/га. Необработанный контроль дал 48,8 ц/га. Заметно влияние смесей на качество зерна. Лучший результат показали Мивал и Зеленит с Лигногуматом, а также Мегамикс с Лигногуматом.

#### – А с точки зрения экономики?

– Я выделил вариант Мегамикс с Лигногуматом. Обработка смесью биопрепарата с Лигногуматом обошлась порядка 750 рублей на гектар. А Мегамикс с Лигногуматом в два раза дешевле. С учётом его влияния на количество и качество урожая это вполне оправданно. В этом году с качеством зерна у многих были проблемы, и потому ценовая «вилка» была очень привлекательной для высококачественного зерна. Разница в один рубль очень ощутима для хозяйств. Что касается нас, то благодаря своей стандартной технологии мы получили зерно, лишь 10% из которого было фуражным, 30% – третий класс, остальное – продовольственная пшеница.

## Будете тиражировать какуюто из комбинаций в производство?

– Посмотрим ещё один год, погодный фактор всё же оказывает сильное влияние, надо рассмотреть все условия. Я думаю, что универсального ответа здесь в принципе не может быть, нельзя сказать: вот такую смесь применяйте и будете всегда в выигрыше. С полем надо работать комплексно, учитывать сорта, зональные технологии, климатические и сезонные особенности. А так, что селитру внёс и ждёшь — уже не достаточно. Одно могу сказать точно: от внекорневых подкормок Лигногуматом отказываться мы не собираемся.

Всё больше сельхозпроизводителей убеждаются в качестве Лигногумата. По данным «Делового крестьянина», объёмы потребления этого препарата растут и довольно ощутимо: на 30-40% в год. Наше издание продолжит информировать читателей об опыте и эффективности применения Лигногумата различными хозяйствами.

Инга СЫСОЕВА

# Результаты превзошли ожидания

орреспонденты «Делового крестьянина» не раз проверяли информацию, предоставленную Олегом Луценко, опросив научных работников и агрономов хозяйств, применяющих Лигногумат на различных культурах и в различных условиях. Во всех случаях результат оказывается примечательным.

#### Сэкономили на удобрениях

- Ничего сверхъестественного, но отдача хорошая, даже боюсь, как бы не сглазить, - говорит Сергей Владимирович Прокопенко, агроном ИП Рева С.П., Красноармейский район Краснодарского края. – Мы применяем Лигногумат на рисе. В этом году экономили на мочевине, вообще не вносили. Сделали только две подкормки Лигногуматом: с основным удобрением аммофос 100 кг и с гербицидами. Раньше я вносил по 100-150 г Лигногумата, в этом году внёс все 200 г. потому что ситуация сложная, перикуляриоз распространён очень. Там, где поля были сильно засорены просянкой, мы давали повышенную дозу Цитадели, это довольно жёсткий гербицид. Но благодаря Лигногумату на рисе последействия гербицида не отразилось: как стоял зелёный до обработки, так зелёным и остался. Зато от сорняка избавились.

Агроном отметил влияние препарата на урожай: там, где водный режим держали и где рис сеялся после перегула, получили от 81 до 85 ц/га.

- Раньше я пробовал применять разные биостимуляторы и комплексные удобрения. Но сейчас, получается, от всего этого отказались, а результат получили тот же самый – благодаря Лигногумату. Зачем же тогда тратить лишние деньги? Здесь уже не только я — вся округа этот препарат применяет. Сергей Владимирович отметил также влия-

– Нам говорили, что гербицидами нельзя работать в жару, и раньше к 11 часам мы уже останавливали работу. Сейчас я вносил вместе с гербицидами 200 г Лигногумата, работал в жару самыми жёсткими препаратами — и на кукурузе не было последействия. Урожай получили хороший: 80 ц/га на богаре. Причём, хочу отметить, отечественные гибри-

ние препарата на кукурузу.



Сладкий перец в Румынии: российский Лигногумат высоко ценится сельхозпроизводителями всего мира

ды не сильно уступили импортным — всего 5 центнеров разница была.

#### Площади применения Лигногумата растут

Действие Лигногумата на кукурузе отметил и Кохузев Азамат Нальбиевич, главный агроном ООО «Заря» Республики Адыгея.

- С Лигногуматом мы работаем уже 10 лет. применяем его в качестве добавки к протравителям и делаем внекорневые подкормки на озимом ячмене, пшенице, рапсе. В этом году попробовали на кукурузе и получили серьёзные результаты. Я закладывал опыт с десятком препаратов, в том числе различные комбинации Лигногумата - с Мегамиксом и рядом других. Там, где Лигногумат применялся в дозировке 200 граммов на гектар урожайность была максимальной, мы взяли 97 ц/га. Лигногумат по сравнению с контролем показал прибавку 5,6 ц/га. Экономика хорошая, планирую вносить препарат на всей площади – 446 га кукурузы. Также в этом году испытали Лигногумат на подсолнечнике, результат интересный. В следующем сезоне буду применять его на всей площади подсолнечника – 700 га.

#### Красноречивые цифры

Довольны применением Лигногумата овощеводы и садоводы. Их опыт на примере овощеводов обобщила кандидат биологических наук Людмила Ивановна Чекина.

— Не все хотят раскрывать свои секреты — их у овощеводов много, кто-то получает и по два урожая за сезон. Но в основе технологии у многих давно Лигногумат. Его применяет, например, ИП «Глава КФХ Кузьминин П.П.» в Гулькевичском районе на картофеле и редисе. ООО «Джумайловское» в Калининском районе Кубани. Отдельно и в сочетании с другими препаратами на протяжении многих лет используют в ООО «Агрохимовощ» Павловского района на луке и моркови. Лигногумат позволяет получить более раннюю продукцию, и это делает сельхозпредприятия конкурентоспособными.

В течение пяти лет в больших объёмах применяют Лигногумат на клубнике хозяйства в Белореченском районе. Примеры можно приводить до бесконечности: много фермерских хозяйств и небольших частных применяют его в теплицах и на открытых овощных плантациях. Это влияет на количество и качество урожая. Применение препарата совместно с пестицидами снимает стресс у культурных растений. Препарат вносят также вместе с поливом при капельном орошении. Можно продолжать собирать мнения специа-

можно продолжать сооирать мнения специалистов о влиянии препарата на посевы, но гораздо красноречивей цифры: они говорят сами за себя.

Руководитель ООО «Росинка» Азовского района Ростовской области В.В. Павлюк подтверждает, что результаты применения первых поливов с Лигногуматом превзошли ожидания: в начальных стадиях прирост пера на луке составил до 2 см в сутки. Трёхкратное применение Лигногумата с нормой 10 л/га дало прибавку урожайности 7% (+58 ц/га). В ООО «Варламовское» Волгоградской области Лигногумат пятикратно вносили через систему капельного полива на луке и получили прибавку 19% (+94 ц/га).

Отличные результаты применения препарата получены и на томатах (+70 ц/га) в Волгоградской и на огурце (+43 ц/га) в Ростовской областях.

новости

## Новые марки — повышенная эффективность

Что нового ждёт нас в сезоне 2015 года? Такой вопрос мы адресовали производителю Лигногумата, генеральному директору ООО «НПО "РЭТ"», Олегу Андреевичу Гладкову.

– На протяжении трёх последних лет наша компания проводила широкий комплекс исследований новых, ещё более эффективных марок Лигногумата и его модификаций. Государственные испытания этих марок проводились в КубГАУ под руководством доцента Аллы Яковлевны Барчуковой. В предыдущих статьях мы рассказывали о производственных испытаниях этих модификаций. В августе этого года мы наконец получили регистрационные документы на шесть новых сухих и жидких марок серии «Супер» и «Супер БИО». Эти марки отличаются повышенной биологической активностью для обработки семян и в процессах вегетационных обработок. «Супер БИО» представ-

ляет комбинацию с наиболее эффективными биопрепаратами, причём за счёт возможности снижения нормы биокомпонента, хорошие результаты потребитель может получить при меньшей по сравнению с чистым биопрепаратом стоимости такой композиции. Кроме того, будут предложены модификации стандартных препаратов с повышенным содержание азота, фосфора и магния. С образцами и коммерческими предложениями на эти препараты можно будет ознакомиться у наших дилеров и на их стендах 25-28 ноября в Краснодаре на выставке «ЮГАГРО».

Справки о поставках препарата и консультации по его применению ИП «ЛУЦЕНКО С.В.», г. Краснодар, тел.: 8-918-345-82-11, 8-918-248-28-36, 8-918-991-84-00, 8 (861) 244-06-06. ООО «Лигногумат», г. Санкт-Петербург, тел.: 8 (812) 600-46-01





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



НАВЕСЫ металлические - от 1900руб/м<sup>2</sup>







## Производство сельскохозяйственной техники

www.holod16.ru

## Молоковозы с холодильной установкой



Холодильные установки для молоковозов:

- от привода двигателя автомобиля,

- от сети 220/380 В;

Цена: **от 120 000 руб.** 

**Холодильные установки** для изотермических автофургонов

Цена: **от 65 000 руб.** 

Холодильные установки это для изотермических автоцистерн

ООО «Еврохолодмонтаж»

г. Набережные Челны, РТ, Индустриальный проезд, 62/21

Тел.: (8552) 36-36-15, тел./факс: (8552) 51-57-56. e-mail: eurohmontag@mail.ru

Продаю СЕМЕНА НА СЕЗОН 2015 ГОДА:

Подсолнечник : Авангард, Меркурий, СПК крупноплодный РС1:

Кукуруза F1: Каскад 166, Каскад 195, Воронежский 158. Сафлор: Ершовский-4 PC1; Астраханский 747PC1; Лен: ВНИИМК- 620 элита, PC1; Небесный PC1.

Тел.: 8-928-611-36-07, факс: 8 (863) 206-18-56.

#### СРОЧНО!

Продаем: ДОН-1500Б, Акрос 530, ДОН-680; пресс-подб. рулон./тюк, крупнотюковый; картофелесортировка КСП-15Б; жатки: ПСП-10, КМС-6/8, CASE-1083(8-рядн.), ПСП-6, ППК-4; сеялки СЗ-3,6/5,4; МТЗ-80/82/1523; грабли-ворош. 6 м, АКШ-6, БДТМ-5,5; катки КЗК-9,2, ПЛУГИ ОБОРОТНЫЕ.

Тел.: 8-918-505-12-39, 8-928-623-36-62.

#### 000 «Транско»

официальный дилер в России фирмы EA Broekema BV (Голландия) предлагает со склада в г. Минеральные Воды и под заказ

#### РЕЗИНОВО-ПРУТКОВЫЕ ТРАНСПОРТЁРНЫЕ ЛЕНТЫ

и комплектующие к ним

на свекло-, картофеле-, помидоро-, луко- и морковоуборочные комбайны и погрузчики таких производителей сельскохозяйственной техники, как:

Holmer, Agrifac-WKM, WIC, Matrot, Moreau, Kleine, Gebo, Stol, Grimme, Fortschritt, Spudnik, AVR, Pomac, Imac, Amac и др.

Производим ремонт и переоборудование транспортёров на импортную и отечественную технику.

Peanusyem оригинальные з/ч к свеклоуборочным комбайнам Matrot

Ставропольский кр., Минераловодский р-н, 357207, п. Ленинский (р-н птицефабрики). Тел.: (8792) 27-97-89, 8-962-495-64-76, 8-928-347-33-48, 8-928-316-98-11 e-mail: transagricole@list.ru www.trlenta.com

Agrobook.ru вновь объявляет КОНКУРС!

На этот раз мы разыграем невероятно удобную и незаменимую в хозяйстве вещь — **ЧУДО-СУШИЛКУ**, которая подходит для заготовки абсолютно любых овощей, фруктов, ягод и даже грибов!

Хотите обеспечить свою семью здоровым, полезным и экологически чистым питанием? Участвовать в конкурсе и выиграть суперполезную сушилку легко!

- 1. Зарегистрируйся на сайте www.agrobook.ru до 15 декабря 2014.
- **2.** Будь активным участником: комментируй в «блогах», добавляй фото, выражай свое мнение!
- 3. 18 декабря 2014 года читай результаты электронной лотереи на www. agrobook.ru. В день подведения итогов в автоматическом режиме компьютером будет выбран пользователь, который и станет победителем.
- 4. Есть вопросы? Пиши на почту support@agrobook.ru.

Участвуйте и побеждайте! Желаем всем удачи!





www.agrobook.ru — профессиональная сеть фермеров и людей агробизнеса. На сайте вы можете обменяться мнением и опытом с коллегами по профессиональной тематике, получить консультацию эксперта по юридическим, земельным и другим вопросам, подать бесплатное объявление и многое другое. Фермеры, председатели СПК, агрономы, предприниматели, работники предприятий АПК — у нас. Заходи и приглашай друзей!

**П**ЕЛОВОЙ растениеводство

Хотите получать урожай по МАКСИМУМУ – соблюдайте ЗАКОН минимума (Закон Либиха)

«Элемент, полностью отсутствующий или не находящийся в нужном количестве (н-р, Си, Zn, B, Mg и др.) препятствует прочим питательным соединениям (н-р, N, P, K) произвести их эффект, или, по крайней мере, уменьшает их питательное действие»



для листовой подкормки и обработки и семян

Современные технологии. То, что нужно растениям – точно в срок.

#### Производитель: ООО «СТИМУЛ»

Нижегородская обл., г. Бор. Тел.: +7-920-033-15-25; +7-920-111-89-28. Тел./факс: 8 (831) 592-73-52, e-mail: megamix52@mail.ru; skype: megamix.52

#### Официальные дистрибьюторы:

#### Краснодарский край:

**ИП Луценко С.В.**, г. Краснодар, тел.: 8-918-345-82-11, 8-918-248-28-36, 8 (861) 244-06-06, *e-mail:* s\_lucenko@mail.ru **ООО «ГУМАТ»**, г. Краснодар, тел.: 8-918-474-48-19, 8-988-243-30-16, *e-mail:* gumatagro@rambler.ru

#### Ростовская область:

**ООО «Агрокультура»**, г. Ростов-на-Дону, тел.: 8 (863) 298-90-02, 8-919-88-55-000, *e-mail: avreshetilov@gmail.com* 

www.megamix52.ru



**AGROMASTER** РОССИЙСКАЯ ЦЕНАІ Участник программы обновления парка техники «РОСАГРОЛИЗИНГ» Аккредитован в ОАО «Россельхозбанк» Аккредитован в ОАО «Росагропизинг» √ Аккредитован в ОАО «Татагролизинг» 423970, Татарстан, Муслюмовский район, п. Муслюмово, ул. Тукая, 33а, ПК «Агромастер» Теп./факс.: 8 (85556) 2-39-08; 2-43-56, 2-43-59. 8 (8552) 54-45-75

E-mail: agromaster@mail.ru

Белорусское качество

www.pk-agromaster.ru

«ЕВРОДВИГАТЕЛЬ»

Дискокультиваторные

AGRATOR DK

Дисковые

CEBHME KOMFINEK RGRATOR DISK

Широкозахватный

сковый arperat

Продажа станков и оборудования для ремонта двигателей:

- Плоскошлифовальные станки
- Станок для расточки седла клапана
- Станок для шлифовки клапана
- Прибор для проверки герметичности головок
- Ультразвуковые мойки

Автомобильные

AGRATOR RATO

Оснащение МТС оборудованием и технологиями ремонта двигателей внутреннего сгорания.

www.eurodvigatel.com

г. Зерноград, ул. Садовая, 38 тел.: (86359) 41-6-05; 8-928-193-46-30





## **AGROSALON**

## 5-я международная специализированная выставка

## АГРОСАЛОН 2014

## 7-10 октября 2014 года

С 7 по 10 октября в Москве, в МВЦ «Крокус Экспо» состоялось ведущее агропромышленное событие года — международная специализированная выставка сельхозтехники АГРОСАЛОН 2014!

Пятая по счёту выставка удивила своим размахом. В этом году общая площадь экспозиции превысила 70 000 кв. м, а количество участников возросло до 558! В четырёх залах выставочного павильона крупнейшие российские и зарубежные производители представили 714 образцов новейшей сельскохозяйственной техники и оборудования. Мероприятие объединило компании из 29 стран мира. Помимо стендов в рамках выставки были организованы национальные павильоны Германии, Италии, Канады, Китая, Пакистана, Словении и Чехии.

30 545 специалистов и руководителей со всей России приехали на АГ-РОСАЛОН, чтобы своими глазами увидеть долгожданные разработки.

В течение всех четырёх дней на 70 000 кв. м вовсю кипела работа. Специалисты получили отличную возможность изучить возможности современной техники, познакомиться с инновационными технологиями и премьерами мирового сельскохозяйственного машиностроения.

По словам и организаторов, и посетителей, юбилейная выставка отличилась от предыдущих не только рекордными площадями, числом экспонентов, но и количеством новинок на стендах. В этом году АГРО-САЛОН был щедр на премьеры.

Яркие, современные и долгожданные машины словно магнитом притягивали внимание посетителей.

Примечательным событием первого дня стала мировая премьера нового зерноуборочного комбайна RSM 161 производства КЗ «Ростсельмаш». Зерноуборочный комплекс реализовал современнейшие разработки, из которых два десятка прошли патентную защиту и ещё столько же находятся на рассмотрении.

Выделился и норвежский концерн Kverneland Group. Компания решила приурочить участие в выставке к своему 135-летнему юбилею и подготовила несколько сюрпризов. На стенде Kverneland Group представила 14 единиц техники и оборудования, среди которых три являлись абсолютными новинками и поступят в продажу уже в следующем голу

Яркими открытиями отличилась и компания AGCO, которая привезла на выставку целых девять премьер под брендами Massey Ferguson, Challenger, Fendt, Valtra.

Огромный интерес вызвала компания CLAAS, демонстрирующая на своём стенде линейку продукции следующего сезона. Впервые были презентованы модели зерноуборочного комбайна TUCANO 580 / 450, популярный кормоуборочный комбайн JAGUAR 860 и другая техника. Изюминкой стенда стал новый телескопический погрузчик Scorpion 7044.

«Воронежсельмаш» в этом году показал разработку завода – волоконно-оптический сепаратор зерна и семян СВ-1 – уникальные устройства для сортировки сыпучих продуктов по цвету, форме и даже размеру.

И это лишь немногие из новинок, которые смогли увидеть гости выставки АГРОСАЛОН!

Экспонатами объединения «Алмаз» стали самые эффективные и передовые модели. «Мы впервые представили такую масштабную экспозицию техники на международной выставке, — подчеркнул Генеральный директор ЗАО «РЗЗ» Станислав Кедик. — Кроме успешного утверждения торговой марки «Алмаз» на российском и международном уровнях, на выставке нам удалось решить и много практических задач: встретиться с нашими дилерами, многие из которых тоже были здесь, завести новые контакты, «из первых рук» получить отзывы от сельхозтоваропроизводителей, обсудить актуальные вопросы отрасли с коллегами из других предприятий».

Важной составляющей АГРОСАЛОН 2014 стали договоры куплипродажи, коммерческие предложения и многомиллионные контракты. Так, по заверению Петра Пугачёва, представителя Farmet в России, вся техника, демонстрируемая на стенде компании, была реализована.

Помимо деловых встреч на стендах гости смогли посетить насыщенную деловую и образовательную программу с участием ведущих отечественных и зарубежных экспертов. Наиболее оживлённые дискуссии вызывали вопросы развития предприятий, новых технологий, способы повышения рентабельности и выживания компаний в условиях жесткой конкуренции, усугублённой наложенными странами Запада санкциями.

Официальное открытие АГРОСАЛОН состоялось 7 октября и ознаменовалось пресс-конференцией, в которой приняли участие члены Выставочного комитета.

Выступивший Президент Ассоциации «Росагромаш» Константин Бабкин отметил особенную актуальность проведения подобных мероприятий в рамках растущего спроса: «Население мира растёт, следовательно, увеличивается потребность в продовольствии. И производители сельхозтехники должны использовать эту тенденцию. Главное, чтобы прогресс в агропромышленном комплексе не остановился. У России есть огромный потенциал, которым нужно пользоваться. Необходима адекватная экономическая политика, направленная на поддержку отечественных производителей».

Не скрывал своего оптимизма и легендарный машиностроитель, Герой Социалистического Труда Александр Ежевский: «Любой человек может ходить очень долго в одном костюме, однако мы едим три раза в день. Все занятые в сельском хозяйстве работают на благо всей планеты. Именно такие выставки и служат толчком к развитию отрасли. Ситуация в мире нас заставляет задуматься, что нужно сделать для улучшения качества жизни и дальнейшего технического прогресса. Наша общая задача — развивать сельскохозяйственное машиностроение во всём мире».

Среди спикеров присутствовали управляющий директор немецкой компании Amazonen-Werke Кристиан Драйер, генеральный директор ЗАО «ПТЗ» Сергей Серебряков, генеральный директор John Deere в России Дерек Будро, генеральный директор ЗАО «Евротехника» Вадим Смирнов и заместитель генерального директора «Клаас Восток» Дирк Зеелиг. Все спикеры поделились радостью от открытия такого крупного проекта и по окончании пресс-конференции отправились осматривать экспозицию.

В числе деловых мероприятий первого дня состоялся Совет АК-КОР, где были затронуты актуальные вопросы развития фермерского сектора и совершенствования мер государственной поддержки в условиях продовольственного эмбарго.



Тогда же прошел и семинар-совещание на тему «Итоги работы в 2014 году и планы по лизингу сельхозтехники российского производства в 2015 году», докладчиками которого стали Президент Ассоциации «Росагромаш» Константин Бабкин и заместитель генерального директора ОАО «Росагролизинг» Наталья Зудина.

Второй день выставки открыла презентация Итальянской национальной федерации производителей сельскохозяйственной техники FederUnacoma совместно с Отделом по развитию торгового обмена Посольства Италии (ИЧЕ). В ходе выступления журналистов и гостей познакомили с ведущими производителями Италии, широко представленными на национальном стенде и в отдельных экспозициях.

Украшением деловой программы стал торжественный вечер, в ходе которого члены выставочного комитета вручили награды победителям «Конкурса инноваций АГРОСАЛОН» — независимого профессионального конкурса среди новейших образцов сельхозтехники и оборудования. В номинации была представлена 61 разработка в области сельхозмашиностроения, но получили награды всего 19. Авторитетное международное жюри вручило 4 золотые и 15 серебряных медалей наиболее эффективным и передовым моделям сельскохозяйственной техники.

Традиционно, в рамках АГРОСАЛОНа состоялось награждение Конкурса инновационных студенческих работ «Агропоколение», в котором приняли участие студенты аграрных вузов со всей России. 10 октября по итогам конкурса трём победителям были вручены ценные награды.

Заключительный день выставки отметился визитом высокопоставленных лиц. Ознакомиться с экспозицией АГРОСАЛОН 2014 приехал Министр промышленности и торговли Российской Федерации Мантуров Денис Валентинович. Во время своего посещения глава ведомства озвучил планы Минпромторга на продление программы субсидирования сельхоэтехники в РФ. «Мы рассчитываем, что Минсельхоз сохранит те субсидии, ту поддержку, которая отработала в течение 1,5 лет очень эффективно». По его словам, все производители сельхозтехники, с которыми он пообщался на выставке, попросили продлить программу. «Мы будем стараться договориться с Минсельхозом, чтобы продлить эту меру в последующие годы», – заметил он.

Кроме того, мероприятие посетили депутаты фракций КПРФ и «Единая Россия», в том числе лидер КПРФ Геннадий Зюганов, Председатель Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству Игорь Руденский, Председатель Комитета Государственной Думы РФ по промышленности Сергей Собко и многие другие.

В завершение АГРОСАЛОНа специалисты подчеркнули особый вклад проекта в развитие агропромышленной отрасли России, а также высоко оценили возможность обсудить актуальные вопросы и узнать о последних новинках со всего мира.

Как одна из самых известных международных экспозиций сельхозтехники АГРОСАЛОН стал событием, широко освящаемым средствами массовой информацией. Информационными партнёрами выступили более 150 ведущих отраслевых изданий и интернет-порталов страны, в том числе газета «Сельская Жизнь», журналы «Агроинвестор», «Агротехника и технологии», «АПК Эксперт» и портал «АГРО XXI». Генеральным интернет-партнёры выступил «Фермер.ру». Команды профессиональных журналистов не только работали на стендах, но и подробно и оперативно освещали все самые значимые события мероприятия.

Результаты юбилейной выставки АГРОСАЛОН стали ярким доказательством того, что с каждым годом интерес посетителей и участников к проекту возрастает, приобретая всё больше поклонников. Так, уже в первый день проведения многие компании изъявили желание участвовать в АГРОСАЛОНе 2016 года, включив выставку в календарь обязательных мероприятий.

АГРОСАЛОН проходит в общеевропейской формате – один раз в два года.

Следующая выставка состоится с 4 по 7 октября 2016 года! До новых встреч!











## КУБАНСКАЯ УСАДЬБА

16-я Выставка цветоводства, посадочного материала, продукции для приусадебных и фермерских хозяйств



## 13-15 февраля 2015

г. Краснодар, ул. Зиповская, 5

#### Основные разделы экспозиции

#### ПРИУСАДЕБНОЕ И ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ДАЧА

Семена, посадочный материал | Селекция, технологии выращивания | Минисельхозтехника | Садово-огородный инструмент, инвентарь | Системы полива и орошения | Теплицы, парники, укрывной материал | Средства защиты растений, удобрения, подкормки | Средства борьбы с бытовыми, садовыми насекомыми и грызунами

#### ФЛОРА НАШЕГО ДОМА

Горшечные и декоративные растения | Сопутствующие товары для цветоводства | Декоративная керамика, стекло, фарфор, пластик, плетеные изделия | Экосмеси, почвогрунты и удобрения | Защита комнатных растений от вредителей и болезней | Книги и журналы по цветоводству, декоративному садоводству

#### ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН И БЛАГОУСТРОЙСТВО

Озеленение и благоустройство | Садово-парковая техника | Малые архитектурные формы и садовая скульптура | Декоративные водоемы, фонтаны, водопады | Стационарные и передвижные бассейны | Сауны, бани, душевые кабины, биотуалеты | Системы полива, дренаж, освещение | Дачная и садово-парковая мебель | Изделия из древесины, художественная ковка

#### ПЧЕЛОВОДСТВО

Мед | Продукты пчеловодства | Ульи и комп<mark>лектующие | Пчеловодный инвентарь</mark> | Та<mark>ра для меда |</mark> Ветпрепараты для пчел | Спецодежда пчеловода | Литература по пчеловодству

Поддержка и содействие: Администрация Краснодарского края Администрация муниципального образования город Краснодар Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Компания «КраснодарЭКСПО» (в составе группы компаний ПЕ) г. Краснодар, ул. Зиповская, 5 +7 (861) 200-12-34, 200-12-83 gnevush@krasnodarexpo.ru

Организатор выставки





www.kubus-expo.ru



## FIND NEW ROADS





г. Ростов-на-Дону, пр. Шолохова, 237 www.chevrolet-avangard.ru