

ДЕЛОВОЙ КРЕСТЬЯНИН

№11
1 ноября
2016

Издательский дом «Крестьянин». www.krestianin.ru

ТЕНЗОМ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ
весоизмерительной
техники в России №1



Весы автомобильные



Весы бункерные



Весы для скота

ВЕСЫ для
агропромышленного
сектора

8 800 555 65 30, 8 495 745 30 30, www.tenso-m.ru



ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОМПАНИЯ

ЕВРОСИБАГРО
EUROSIBAGRO


Решёта УВР. Оригинал это надёжно. Оригинал – всегда успех!

стр. 8-9

Разработка, производство и реализация Универсальных Высокопроизводительных Решет Для зерноуборочной техники российского и импортного производства. Оказание услуг по установке и оптимизации настроек зерноуборочных комбайнов на более эффективную работу с использованием решет УВР по методике, разработанной компанией «Евросибагро».

ПРЕИМУЩЕСТВА РЕШЁТ УВР:

- увеличение производительности комбайна
- сокращение потерь зерна
- улучшение качества зерна
- улучшение качества семян
- подходят для всех комбайнов отечественного и импортного производства
- используются для уборки всех сельскохозяйственных культур

ООО «ТПК «Евросибагро». РФ, 644018, г. Омск, ул. 5-я Кордная, 65а
Тел.: +7 (3812) 51-88-58, 58-08-14, 58-08-22; E-mail: evrosibagro@gmail.com

Самоходные опрыскиватели ОС-3000 серии «БАРС»

Лучшее инновационное решение
в защите растений

Клиренс 1,3 м – 1,6 м
Ширина колеи (2,1 м / 2,25 м / 2,7 м / 2,82 м)
Захват штанги до 28 м

Широкий функционал:

GPS агронавигатор
commander



Бортовой компьютер
«BARS-5»



ООО «РосАгро» – авторизованный дилер в ЮФО.
346130, Ростовская область, г. Миллерово, ул. Вокзальная, 82.
Тел.: +7 (86385) 3-01-66, +7 (86385) 3-01-68, +7 (928) 296-34-74
E-mail: rosagro-trade@yandex.ru www.pocargo.pф



СЕМЕНА

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



торговый дом
АВЕРС

СРЕДСТВА
ЗАЩИТЫ
РАСТЕНИЙ

(86153) 5-77-92

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

СДЕЛАЙТЕ СТАВКУ НА НАДЕЖНОСТЬ!

Специальное предложение на межсезонный сервис



ПРЕИМУЩЕСТВО
ДО 30%

Challenger

FENDT



MASSEY FERGUSON

VALTRA

Подробности уточняйте у официальных дилеров AGCO-RM

www.agco-rm.ru

Россия, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 15, стр. 1. Телефон/факс: +7 495 730 08 05, +7 495 730 08 07

Radix*

САЛОН ЭЛИТНОГО ДЕКОРА



Реализованный проект

дизайнерская мебель • эксклюзивные шторы • домашний текстиль • элементы декора



*Radix® *Гарант Декор

г. Ростов-на-Дону, ул. Текучева, 37а
Вызов дизайнера по тел. (863) 268-15-18
www.radix-rostov.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Желанная «тройка».....10

Колебания цен на урожай опровергают ожидания

РАСТЕНИЕВОДСТВО

Из космоса видней.....12

Систему точного земледелия осваивают на Ставрополье

ТЕХНИКА

Один за пятерых.....16

Использовать мощную технику выгодно при укрупнённом севообороте

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Новые требования к выплате зарплаты.....20

Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Как от козы молока.....24

На кумысной ферме рекордистки – кобылы донской породы

ПЕРЕРАБОТКА

«Кубанская ярмарка» в миниатюре.....30

На Кубани появились «Кооперативные лавки» с натуральными продуктами из КФХ и ЛПХ

КРЕСТЬЯНОВЕДЕНИЕ

Андрей Эклебен – «великий опытник XVIII века».....42

О загадках русского хлебопашества

ОХОТА И РЫБАЛКА

Патрон или утка?.....44

За дичью в Теги-Нур

Домашнее не предлагать

В привычном представлении домашняя продукция ассоциируется с лучшей. Хотя это не всегда так. А иногда и совсем не так. Это со всей очевидностью продемонстрировало заседание нашего Клуба агрознако- токов на агропромышленной выставке «Кубанская ярмарка – 2016» по традиционной уже теме «Сам вырастил – сам переработал» (по- добный отчёт читайте на с. 30). В числе выступавших на нём спикер- оров были фермеры Юрий Ильченко и Николай Хачатуров, которые за- нимаются производством натуральных молочных продуктов широко- го ассортимента. Несмотря на малый срок существования на рынке их перерабатывающих производств, продукция уже приобрела широкую популярность. Причём настолько, что многие покупатели в выходной специально едут из городов в станичные магазины фермеров, чтобы запастись там провизией на неделю.

Вряд ли стоит долго говорить, насколько сложно заявить о себе на- чинающему молочнику в регионе, где базируются такие раскрученные бренды, как «Коровка из Кореновки», «Агрокомплекс», фирма «Кало- рия» и целый ряд других известных в стране переработчиков.

Юрий Ильченко и Николай Хачатуров не скрывают, что завоевали покупателей, освоив нишу высококачественных натуральных молпро- дуктов, где конкуренция нынче совсем не велика. В отличие от масо- вого производства с применением консервантов, с использованием порошкового и низкосортного молока. При этом оба фермера исполь- зуют молочное сырьё исключительно со своих ферм. И несмотря на выросший спрос на свою продукцию и возникающий уже дефицит сы- рого молока для переработки, закупать его на стороне не собираются.

Стоит подчеркнуть, что Хачатуров возглавляет молочный коопера- тив, а такие объединения, как правило, занимаются сбором надоев из крестьянских подворий. Но Николай Артёмович категорически отвер- гает сотрудничество с подсобными хозяйствами. У него горький опыт работы с подворьями, когда в общую бадью жуликоватые владельцы ЛПХ ухитрялись плеснуть молоко напополам с водой, когда сдавали на переработку удой от коров со скрытым маститом и другими болез- нями. Так что теперь фермер непреклонен: домашнее не предлагать! Перерабатывать – только молоко своего стада. Корма – только из КФХ надёжного члена кооператива. А Юрий Ильченко даже корма с соб- ственных полей пропускает через лабораторию: всё ли в них в норме?

Так подробно я вот к чему. Сегодня часто слышишь жалобы хозя- ев подворий и начинающих фермеров по поводу низких закупочных цен на молоко, которое идёт на переработку. Прейскуранты и впрямь бросовые. Но могут ли они быть иными, если в одной цистерне моло- ко от сотни сдатчиков, среди которых обязательно найдётся мошенник с ложкой дёгтя и всю бочку мёда испортит. В итоге на завод приходит несортное молоко, за которое больших денег не дают.

Состоявшийся на заседании Клуба агрознако- тов в Краснодаре раз- говор я воспринял как приговор домашним молочным мини-фермам, ориентированным на сотрудничество с заводами. Они обречены на ни- щенское существование и в конечном итоге на разорение. Подняться со дна можно путями, которые, я думаю, всем хорошо известны. Тем не менее напомним о них. 1. Переориентироваться на продажу моло- ка соседям, односельчанам. Цена литра в этом случае в разы выше, чем при сдаче заготовителю. 2. Организовать собственную мини- переработку. Наш журнал уже рассказывал о людях, делающих на дому масло, сметану, сыры, за которыми к ним едут даже из других сёл. 3. Нарастить производство молока до объёмов, которые позволя- ют заводу присылать молоковоз только к одному поставщику. В этом случае можно претендовать на надбавки за сортность, жирность, бе- лок и прочее.

Всё перечисленное (а вариантов наверняка больше) возможно при обязательном условии: молоко должно быть отменного качества.

Николай ГРИТЧИН



На Ставрополье построили утиную ферму

Первая на Ставрополье утинная ферма вступит в строй до конца нынешнего года. Как сообщили в минсельхозе края, масштабный проект реализуют в посёлке Чкалова Предгорного района. Уже возведены четыре корпуса из тринадцати. Помимо помещений для содержания птицы инвестор построил перерабатывающий завод с полным циклом производства: от забоя утки до фасовки. В перспективе ферма будет производить до 1 млн голов птицы в год.

Руководством предприятия для выращивания выбрана утка французской породы мулард. Главное её достоинство – диетическое мясо, нежное и вкусное. 60% тела занимает грудка. Печень – почти 500 граммов – пользуется большим спросом. Ещё достоинство: французская утка быстро откармливается. Уже через 40-45 дней птица весом 2,5 кг будет готова к реализации.

Нет скота, но траву сей

Депутаты Заксобрания Краснодарского края одобрили в первом чтении законопроект, предусматривающий в структуре посевных площадей хозяйств региона не менее 10% многолетних бобовых культур. Как сообщили в краевом минсельхозе, внести поправки в региональный закон о плодородии земель предложил в июне нынешнего года губернатор Вениамин Кондратьев. Вызвано это было пугающей статистикой: доля многолетних трав на землях сельхозназначения за пять последних лет с 10% снизилась до критических 4% в среднем по краю. Эта тенденция сопровождается снижением плодородия кубанских чернозёмов. Возвращение в севооборот бобовых трав призвано приостановить деградацию почв. Так что теперь аргумент об отсутствии скота в хозяйстве агрария не поможет.

«Агрокомплекс» создаёт на Дону молочный комплекс

В следующем году в Песчанокоспском районе Ростовской области начнётся строительство молочного комплекса «Жуковский» на 2 800 голов основного стада. И уже к концу года предприятие будет укомплектовано стадом в 1 400 голов. А в 2018 году поголовье будет удвоено. Как сообщили в администрации региона, соглашение о строительстве на выставке «Золотая осень – 2016» подписали губернатор Ростовской области Василий Голубев и генеральный директор фирмы «Агрокомплекс им. Н.И. Ткачёва» Евгений Хворостина.

При выходе «Жуковского» на полную мощ-

ность валовое производство молока превысит 25 тыс. тонн в год. Удой от фуражной коровы составит 9 тыс. кг в год. Произведённое молоко будет перерабатываться на собственном молокозаводе, а продукция – реализовываться через собственную розничную сеть (насчитывает 600 торговых точек по ЮФО).

Объём инвестиций в проект составит 2 млрд рублей. Агрофирма уже вложила в новый молочный комплекс на Дону более 20 млн рублей.

– Сегодня в Ростовской области 84% молока производится в личных подсобных хозяйствах, и только 16% приходится на долю крупных сельхозпредприятий и ферм. Этого крайне недостаточно. Мы в марте этого года определили для себя, что молочное животноводство для нашего региона – это отрасль опережающего развития. Это приоритетная отрасль, работа которой позволит загрузить перерабатывающие предприятия, построить новые и одновременно решать проблему занятости на селе. И сегодня мы делаем первый заметный шаг, – говорит Василий Голубев.



Кукуруза на капельном поливе даёт 100 тыс./га прибыли

За три года применения системы капельного орошения в ООО «Рассвет» Куйбышевского района Ростовской области научились стабильно получать не менее 160 ц/га кукурузного зерна, а прибыль поливного участка поднялась до 100 тыс. руб./га. Поэтому к первоначальной площади «капли» в 85 га здесь сперва добавили 93 га, а в следующем году планируют удвоение нынешнего размера поливного массива.

Как отметили в администрации области, капельным орошением в таких масштабах в России не занимается ни одно другое хозяйство. Система капельного полива, применяемая в ООО «Рассвет», — это насосная станция, фильтры, разводящие магистрали, ленты, по которым и поступает к корням растений вода и, по мере необходимости, питательные вещества. Важно добавить, что оборудование, которое, по заверениям руководителя хозяйства, не уступает заграничному, приобрели на заводе ГК «Агрохолдинг» в Новошахтинске.

Участники совместного заседания коллегии и общественного совета минсельхозпрода области, побывавшие на полях «Рассвета», убедились, что и в условиях маловодности вполне можно заниматься мелиорацией, если применять капельный полив.

Кубань – лидер по объёму инвестиций в АПК

По данным федерального Минсельхоза, первое место в топ-10 регионов по объёму агроинвестиций в прошлом году занял

Краснодарский край. В основной капитал предприятий сельхозотрасли региона было вложено 21,1 млрд рублей.

На втором месте – Воронежская область (17,4 млрд рублей). На третьем – Тамбовская и Брянская области (по 15,8 млрд рублей).

В 2015 году аграрии Кубани произвели продукции на 333,6 млрд рублей, из них почти 73% дало растениеводство. Регион выращивает больше всех в стране сахарной свёклы (7,2 млн тонн в 2015 году), масличных агрокультур (1,3 млн тонн), плодов и ягод (около 360 тыс. тонн), производство овощей составило 869 тыс. тонн.

Стоит отметить, что за последние пять лет в АПК Краснодарского края было привлечено инвестиций на сумму свыше 148 млрд рублей. Из них конкретно в сельское хозяйство вкладывается более 60% от общего объёма инвестиций в агропромышленный комплекс.

– Инвестиционные вложения в АПК Кубани по итогам первого полугодия 2016 года составили 15,6 млрд рублей, что на 9,5% больше уровня аналогичного периода 2015 года, – сообщили в министерстве сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности региона.

По оценкам экспертов отрасли, в 2017 году останутся привлекательными для инвесторов в сфере АПК Краснодарский и Ставропольский края, Воронежская, Тамбовская, Белгородская и Ростовская области, а также Подмосковье. При этом через два-три года особую актуальность приобретут инфраструктурные проекты в АПК, нацеленные на решение логистических проблем отрасли, а также проекты в сфере технологий глубокой переработки сельхозсырья.



В плену у ила

На Ставрополье сегодня имеется 271,6 тыс. га орошаемых земель, но поливаются из них лишь 62,5 тыс. га. О причинах столь неразумного использования перспективных сельхозугодий и путях исправления ситуации зашёл разговор на совещании в минсельхозе края. В числе барьеров называли дробление земельных участков, высокие затраты при двойной перекачке воды, заиленность большинства каналов. Например, пропускная способность Право-Егорлыкского канала упала в два раза. Участники совещания наметили меры ускоренного развития мелиоративного комплекса региона. В их числе — наведение порядка в учёте орошаемых земель, определение потенциальных участников строительства мелиоративных систем, подготовка каналов для необходимого объёма водоподъёма. В этом году уже проходят реконструкцию Право-Егорлыкский канал, распределитель Широкий, а также вторая и третья очереди Большого Ставропольского канала, на что выделено 244,3 млн рублей.

Выбор с расчётом

Как вовремя убрать урожай, не потеряв в объёме и качестве? Тайны здесь никакой нет. Хлеба должны быть не полёглыми, зёрнышки вызревшими, чистыми, относительно сухими, погода должна сопутствовать, быть «доброй», однако немаловажное значение играет и техника. Ведь не даром говорится: «с техникой огрехи в кармане прорехи». Две-три недели после уборки прошли, а поле зелёное, будто озимые посеяли. Но это не озимые, это просто «падалица». Потери огромные, «прорехи в кармане» ощутимые. Техники и технологий на рынке более чем достаточно, но не каждая из них в полной мере может решить проблему потери урожая.

– Не важно, какой у вас комбайн – суперновой модели или старый, прошедший огонь, воду и медные трубы «Енисей». Было бы желание максимально сохранить урожай, а остальное уже не проблема, – утверждают представители компании «Евросибагро». Инженеры компании «Евросибагро» искали причины потерь зерна, исследовали конструктивные недостатки существующей уборочной техники и сделали целый ряд интересных выводов.

Большие потери урожая происходят на стадии очистки зерна. Этот процесс является «слабым звеном» комбайнов, а причина заключается в несовершенстве конструкции решёт. Конструктивная особенность строения решётных станов комбайнов такова: на входе скорость прохождения воздуха на штатных решётах составляет 17-18 метров в секунду. На выходе скорость потока воздуха снижается до 2-3 метров в секунду. Соответственно, чем меньше скорость, тем хуже сепарация зерна, то есть в конце стана она практически отсутствует. Эффективно работают только первые 400 миллиметров решета. В чём тут дело?

Штатные решёта комбайна выполнены из набора гребёнок с пальцами в виде выпуклой поверхности у основания и конусообразной вершиной. Под решётным станом у основания внизу



расположен осевой вентилятор. Воздух по воздушному каналу подаётся от него снизу вверх и вперёд. В направлении от основания решётного стана к удлинителю. Из-за конструктивной особенности пальца воздух отражается обратно под решето, возникает дополнительное сопротивление. И при встрече потоков отражённого воздуха верхнего решета и воздуха, прошедшего через нижние решёта, между ними возникает зона высокой турбулентности. Соответственно, идёт затухание мощности подаваемого вентилятором потока воздуха от вершины к окончанию решётного стана, потеря мощности вентилятора составляет около 30%.

Помимо этого из-за особенностей строения пальцев решёт комбайна меняется направление потока воздуха с прямолинейного, вырабатываемого вентилятором, во вращательное. Это приводит к задержке массы в комбайне, повышается давление. И снова потери в виде кола зерна. Оно бьётся о борта комбайна. Получает микротрещины или более ощутимые повреждения. У зерна снижается качество, и оно уже не может долго храниться, да и при севе его всхожесть будет гораздо ниже.

Инженеры компании ООО «ТПК Евросибагро», получив всю информацию о существующих при уборке урожая конструктивных проблемах, постарались исключить их в своих решётах. Что из этого получилось? Уже есть наработанная практика, опыт хозяйств, охотно использующих решёта УВР. Есть и точные расчёты их экономической эффективности. Специалистам компании удалось существенно улучшить аэродинамику: на входе скорость потока воздуха составляет около 22 м/с, а на выходе – 15-12 м/с. На юбках гребёнки были сделаны особые просечки, образующие в совокупности воздушные каналы, а также соломоотбойные пальцы. Так были созданы решёта УВР – универсальные и высокопроизводительные.



ОСОБЕННОСТЬЮ РЕШЁТ УВР является отсутствие турбулентности, что позволяет получить в бункере чистое, не травмированное зерно, дающее хорошие всходы. Полная загрузка площади решёт даёт возможность увеличить скорость комбайна в 2-2,5 раза, сокращая при этом время уборки и затраты на ГСМ. Резко сокращаются потери зерна с 2-4 ц с гектара до 30-50 кг с гектара. Конструкция решёт УВР и его гладкая поверхность за счёт порошково-полимерного покрытия делают их самоочищающимися, прекрасно работающими в условиях повышенной влажности и со всеми культурами. Превосходный результат даёт применение решёт УВР на мелкозерных масличных культурах. Они характеризуются дружным созреванием, при перестое склонны к осыпанию. Поэтому производительность уборочных машин, их скорость играют важную роль в сборе урожая в полном объёме. Установка УВР позволяет стабильно работать при уборке, поскольку они исправляют мелкие ошибки комбайнера. Даже старый комбайн с УВР по производительности сопоставим с новым, а чаще и лучше нового!

Перечисленные выше достоинства решёт и полученный в результате этого экономический эффект дают возможность решётам УВР окупаться за один сезон.

Каждый хозяин может убедиться в эффективности решёт УВР, проведя несложные расчёты.

Расчёт эффективности применения УВР

Пусть на один комбайн за период уборки приходится площадь	$T = 30$ дней
скорость движения комбайна	$S = 1\ 000$ га;
ширина захвата жатки	$V = 6$ км/час;
средняя урожайность	$Ш = 6$ м;
количество намолоченного зерна за 1 рабочий день	$P = 20$ ц/га;
	2 000 т

1. За один рабочий день (Т) комбайн убирает:

$$t = \frac{S}{T} = \frac{1000 \text{ га}}{30 \text{ дней}} = 33,3 \frac{\text{га}}{\text{день}} = 33 \frac{\text{га}}{\text{день}}$$

2. Увеличим скорость уборки на 2 км/час (V1).

За 1 час работы комбайн сможет убрать больше на:
(ширина захвата жатки x V1) x 0,1, га/час,
где 0,1 – коэффициент для получения измерения, га/час.
(6 м x 2 км/час) x 0,1 = 1,2 га/час.

3. Пусть рабочая смена длится 10 часов, тогда убранная площадь увеличится на:

$$1,2 \text{ га/час} \times 10 \text{ час} = 12 \text{ га}$$

4. При скорости равной 6 км/час убранная площадь составляет 33 га/день, тогда при увеличении скорости на 2 км/час за рабочую смену комбайнер убирает:
33 га + 12 га = 45 га. Было 33 га, стало 45 га.

5. Если взять 33 га за 100%, то можно узнать, сколько процентов составляют 45 га.

Составим пропорцию:

$$33 \text{ га} - 100\%, 45 \text{ га} - X\%, \text{ тогда } X = \frac{45 \times 100\%}{33} = 137\%.$$

Значит, повышение производительности комбайна при увеличении его скорости всего на 2 км/час составляет 37%.

6. Срок уборки теперь составляет:

$$T(1) = \frac{S}{t(1)} = \frac{1000}{45} = 22 \text{ рабочих дня.}$$

7. Срок уборки сократился с 30 до 22 дней, т. е. на 8 дней.

Рассмотрим потери зерна. Опытным путём доказано, что при использовании решёт УВР потери зерна снижаются. На стандартных решётах они составляют 300 кг/га, а на решётах УВР – всего 50 кг/га. Значит, при уборке 1 га потери зерна со-



кращаются на 250 кг, а с 1 000 га соответственно на 250 000 кг, т. е. 250 т.

Если средняя стоимость тонны зерна 10 000 руб., то за 250 т мы получаем 2,5 млн руб. – это то, что осталось в поле.

Если говорить про экономию горючего, то оно составляет примерно 15-20%. Правильная и точная регулировка и настройка узлов комбайна и решёт приводит к равномерному поступлению соломенной массы, что приводит к снижению нагрузки на все агрегаты комбайна, а следовательно на двигатель. Это и способствует меньшему сжиганию горючего, т. е. его экономии.

Это ещё не весь перечень затрат и экономии. Но и его вполне достаточно, чтобы, произведя простые расчёты, убедиться в эффективности применения решёт УВР. Хороший хозяин не может остаться равнодушным к таким перспективам, ведь «техническое оснащение любому промыслу сулит обогащение».

Конструкция решёт защищена двумя патентами и позволяет устанавливать их на любые типы комбайнов.

При покупке решёт специалисты компании проводят обучение, на котором объясняют, как правильно использовать решёт, настраивать для работы комбайн. При необходимости инженеры компании «Евросибагро» выезжают в хозяйство. Кроме того, в компании создана эффективная служба онлайн-поддержки клиентов. Это позволяет оказывать хозяйствам оперативную помощь при возникновении любых нестандартных ситуаций. Мониторинг обращений, часто задаваемых вопросов, а также практическая работа позволили сформировать консультационную базу клиента. Для компании важно, чтобы каждый покупатель получил результат от внедрения нашего оборудования и методики, чтобы высокой стала скорость уборки урожая, чтобы сократились потери зерна и расход ГСМ, чтобы на элеватор поступали чистые здоровые злаки. Компании «Евросибагро» удалось решить все эти задачи.

ВИЗИТКА КОМПАНИИ

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



На качелях осени

Колебания цен на урожай опровергают ожидания

В России завершается осенняя уборочная кампания. Официальные результаты власти объявят, очевидно, не раньше середины ноября, однако сегодня по данным регионов уже можно весьма точно сказать, с какими результатами мы будем встречать новый сезон. Побили ли российские аграрии новый зерновой рекорд? Какие культуры показывают положительную динамику и наиболее интересны на перспективу? И, главное, как будут меняться цены на сельхозпродукцию в связи с колебаниями на мировом и российском рынках и из-за чего? Об итогах года и прогнозах на период «межсезонья» — наш очередной обзор.

Несжатая полоса

Уборка в России несколько затянулась. Как говорят опрошенные фермеры в Южном и Центральном федеральных округах, виной тому — начавшиеся во многих регионах дожди и сыкоть, а также, чего греха таить, весьма неплохая урожайность. К концу октября урожай зерновых в России уже превысил 113 млн тонн, притом что 5-6% посевных площадей к этой дате оставались необработанными. К концу сезона, правда, урожайность немного упала. Если летом и в начале осени показатели

значительно превосходили прошлогодние (разница доходила до 5-6 ц/га), то сейчас собирают 26,1 ц/га против 24 ц/га в октябре 2015-го. Валовой сбор в ЮФО превысил 31 млн тонн (в прошлом было меньше 28 млн, после доборотки). На Северном Кавказе собрано 11 млн тонн (а было 9,8 млн в прошлом году), при этом местным аграриям нужно «дать ума» ещё 2,6 млн га необработанных посевов (это примерно 15% от плана).

Выросла урожайность по пшенице и ячменю (правда, последняя культура прибавила всего на 1 ц/га — до 23,5 ц/га). А вот урожайность риса осталась аккурат прошлогодняя — 62,9 ц/га. Зато заметно прибавила кукуруза (52,9 ц/га, в 2015 г. — 49,8 ц/га).

Можно сказать пару слов и о масличных культурах, хотя их уборка только началась. Подсолнечник обмолочен с площади 2,3 млн га, или 31,2% к посевной площади (в 2015 г. — 3,9 млн га). Намолочено 4,2 млн тонн маслосемян (в 2015 г. — 6,3 млн тонн) при урожайности 17,8 ц/га (в 2015 г. — 16,2 ц/га). Результат, по словам главы АККОР Матвеево-Курганского района Ростовской области Николая Попивненко, хотя и не выдающийся, но и не провальный, как прогнозировали некоторые скептики. Рапс пока выглядит заметно хуже — валовой сбор хотя

и выше, но это обеспечено более быстрой уборкой в этом году. Урожайность культуры снижается. О том, какие факторы будут влиять на цены, поговорим чуть ниже.

Если в прошлом месяце мы отмечали рост цен на подсолнечник, то сегодня тренд поменялся: по данным ФГБУ «Спеццентрчёт в АПК», на 20 октября средняя цена у сельхозтоваропроизводителей на подсолнечник в РФ составила 21 377 руб./т (-2,5% за неделю). Причём в ЮФО этот показатель не изменился — (23 376 руб./т). В СКФО цена упала на 3,2%, до 19 951 руб./т.

Сев озимых культур провели на 13 млн га, или 75% от расчётной площади. К моменту выхода публикации, очевидно, работы уже будут завершаться. Так, сев озимых культур в Крыму продлился ровно до конца октября. Всего засеяно порядка 285 тыс. га, сообщил вице-премьер Юрий Гоцанюк.

— Погода благоволила аграриям, а относительно высокие цены на продукцию позволили купить достаточной объём удобрений, пестицидов и так далее. Так что если погода не принесёт никаких форс-мажоров, урожай 2017 года может стать одним из лучших за последние и без того рекордные годы, — говорит главный редактор Российского аграрного агентства Станислав Смагин.

**Внимание! Продолжается подписка на журнал
«Деловой крестьянин»
на 1-е полугодие 2017 года.**

Подписку можно оформить на почте и в редакции.

Подписной индекс 79386.

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

Дефицитная «тройка»

Для пшеницы самым актуальным остаётся вопрос качества. Спрос на мировом рынке есть, но только на самую качественную пшеницу. А с этим в РФ проблемы. По данным Центра оценки качества зерна, доля продовольственной пшеницы на 22 сентября в целом по РФ составляла 72%, в том числе 3-й кл. – 19,5%, 4-й кл. – 52,5%. В 2015 году по итогам уборки доля продовольственной пшеницы составляла 79,8% (3-й кл. – 35,8%, 4-й кл. – 44%), в 2014 году – 76,3% (3-й кл. – 34,1%, 4-й кл. – 42,2%). Помимо резкого снижения доли «тройки» сообщалось о значительных поступлениях на рынок фузариозного и пророщенного зерна из центральных и южных регионов европейской части России. 27 сентября глава Союза мукомольных и крупяных предприятий Аркадий Гуревич оценил нехватку продовольственной пшеницы в текущем сезоне в 12,6 млн тонн. Но, по мнению экспертов «Совэкона», доля «тройки» в итоговых данных окажется выше текущих показателей. Это связано с тем, что уборка более качественного зерна, производимого в азиатской части России, ещё продолжается.

– Мы полагаем, что урожай пшеницы третьего класса может составить около 19 млн тонн, что близко к значениям предыдущих лет, – говорит исполнительный директор «Совэкона» Андрей Сизов.

А на Кубани, например, доля «продоволки» составит всего около 60%. Как говорит глава Ассоциации зерноперерабатывающих и хлебоприёмных предприятий Краснодарского края Пётр Светличный, из всего хранящегося зерна на элеваторах Кубани 14% – зерно 3-го класса и 49% – 4-го класса, остальное – 5-й класс.

– Общая картина, на мой взгляд, отличается незначительно, в пределах нескольких процентов. Получается, что продовольственно-го зерна в крае примерно 60-63%, – говорит эксперт.

Высокая планка кукурузы

– Цены на основные товары стали более волатильными. Колебания на рынке могут в один сезон «озолотить» производителя, а на другой год разорить его, – жалуется фермер Сергей Смян из Волгоградской области. И действительно, в конце сентября цены на продовольственную пшеницу в России стали снижаться. Как писал «Деловой крестьянин», это было, пожалуй, первое снижение цен за третий квартал. С конца июля цены постепенно росли, поддерживаемые ограниченным предложением со стороны сельхозпроизводителей. Аналитики «Совэкона» говорили, что факторов для дальнейшего роста цен нет.

– Фактор более низкого качества нового урожая пшеницы компенсируется его рекордными размерами, а экспорт идёт относительно невысокими темпами. Российская валюта в последнее время укрепляется. Мировой рынок пшеницы остаётся фундаментально слабым, – отмечалось в материалах агентства. Тем не менее в третьей декаде октября российский рынок пшеницы пошёл в рост. Поддержку внутреннему рынку оказал повышенный спрос и рост закупочных цен в портах. Цены покупателей в глубоководных портах укрепились с 10300-10400 руб./т до 10400-10600 руб./т (EXW Европейская часть России). Средние экспортные цены на россий-

скую пшеницу (12,5%) выросли на один доллар – до 175 долларов за тонну на условиях FOB.

На фоне неопределённости аграрии, так или иначе, присматриваются к культурам, которые раньше были менее популярны. Например, кукуруза. Как было сказано выше, урожайность по ней бьёт все рекорды, однако цены продолжают расти. В первую очередь, это связано с ростом цен на кукурузу на мировом рынке.

– Кукуруза дорожает с конца августа короткими циклами. То есть периодически мы наблюдаем отскок цен, однако следующее подорожание оказывается ещё большим, – говорит Станислав Смагин. – В целом культура подорожала с 1 сентября с 3,4 до 3,7 долларов США за бушель. Это около 140 долларов за тонну.

К слову, для производителей кукурузы на Кубани есть хорошие новости. В середине октября круп-

нейший на юге переработчик кукурузы – компания «Амилко» из Ростовской области – купила у ООО «Каргилл» 100% доли Гречиш-кинского элеватора в станице Тбилисской Краснодарского края.

– Зерновой комплекс полного цикла обладает всей необходимой инфраструктурой для приёма зерна кукурузы, его мощность – 120 тыс. тонн единовременного хранения. Приёмка кукурузы осуществляется круглосуточно, – говорит управляющий директор «Амилко» Евгений Гладышев. По его словам, до 2018 года компания намерена увеличить закупки зерна более чем в два раза, с текущих 500 до 1000-1200 тонн в сутки. География закупок расширится примерно до 1 000 километров в радиусе завода. По словам экспертов, это позволит обеспечить более стабильные и предсказуемые цены. Что ж, поживём – увидим.

*Александр ГОРДИЕНКО,
специально для «Делового крестьянина»*

МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ – ГАРАНТИЯ ОТЛИЧНОГО УРОЖАЯ

НPK 15:15:15+5
Карбамид
АМС
ДАФК 10:26:26
NP 20:20+145
Аммофос 12:52
НPK 13:19:19
МКФ
ДАФ 18:46
ЖКУ 11:37

ФОСАГРО®
ООО «ФОСАГРО-ДОН»
 г. Ростов-на-Дону,
 тел.: (863) 203-65-00, 203-65-07
 e-mail: don@phosagro.ru

реклама

Каждому — строго по потребности

Систему точного земледелия осваивают на Ставрополье

В рамках международного инвестиционного форума «АгроЮг-2016», который прошёл на Ставрополье 22-23 сентября, состоялось заседание Клуба агрознакоков ИД «Крестьянин» по теме освоения «умного» агробизнеса в России. Представители успешных сельхозпредприятий края поделились опытом применения системы параллельного вождения, создания электронных карт полей, использования беспилотников для управления урожаем, GPS-трекеров для контроля за техникой, дифференцированного внесения удобрений и прочих достижений космических технологий. Предлагаем вашему вниманию прозвучавшее на заседании выступление главного агронома СПК «Колхоз-племзавод «Казьминский»» Кочубеевского района Александра Острикова.

Из космоса видней

Александр Остриков: — Наше хозяйство состоит из четырёх отделений, по два в Ставропольском и Краснодарском краях. Всего у нас 30 тыс. га пашни. Урожайность пшеницы 70 ц/га, кукурузы — более 100 ц/га. Всё это на богаре. Стремимся к тому, чтобы получать максимальные урожаи, потенциал сортов и гибридов раскрывать хотя бы на 90%. В прошлом году сумма реализации продукции составила 2,4 млрд рублей, прибыль — 786 млн рублей. Рентабельность растениеводства составляет 70%, если вместе с животноводством, то 35%. В своих почвенно-климатических зонах колхоз — первый на Кубани и первый на Ставрополье.

Добились высоких результатов мы благодаря новым технологиям. Система точного земледелия используется в хозяйстве более пяти лет. С помощью наблюдения со спутника сделаны электронные карты полей с точным определением обрабатываемых площадей. Данные со спутника поступают на офисный компьютер. Именно здесь формируется будущий урожай. Космосники помогают отслеживать нарастание биомассы растений в различные периоды созревания и получать полную информацию по каждому полю с учётом агрохимобследования. За вегетационный период снимки из космоса делаются трижды, чтобы отслеживать нарастание биомассы и оперативно реагировать — давать подкормки или даже пересевать поля.

Электронные данные метеостанции, информация с которой можно получить с любого гаджета, позволяют выбрать оптимальное время обработки посевов. Для каждого поля составляем карты внесения минеральных удобрений. Оцифрованная карта переносится на технику. Составляем карты большего-меньшего развития биомассы и, соответственно, большего или меньшего внесения минеральных удобрений. Сенсор в режиме онлайн вносит их. Интервал — от 20 кг до 95 кг ДВ. Работа механизатора сведена к минимуму.



Выступление Александра Острикова (третий слева) вызвало особый интерес

Удобрения на заданный урожай

Спутниковый мониторинг передвижения техники позволяет в режиме онлайн видеть все агрегаты в хозяйстве. На компьютер поступает информация о местонахождении тракторного парка. Это позволяет проследить скорость выполнения сельскохозяйственных работ, сократить несанкционированный расход топлива.

Первое, что мы сделали, это создали точные контуры полей. Определили настоящую площадь. Из 30 тыс. га у нас исчезли 900 га — на такую площадь разрослись лесопосадки. Увидев это, мы купили пилу, буксир, корнеобрезчик, другую технику. Работаем — ежедневно возвращаем в пашню те гектары, которые у нас отобрали деревья. После уточнения площади уменьшился расход препаратов, семян, который рассчитывался исходя из прежних данных.

Второе — подготовили карту по зональному плодородию. Для этого нужно было знать индекс плодородия каждого участка. Индекс базируется на карте истории полей, на космоснимках, которые мы сделали, на картах урожайности, рельефа, свойств почвы. Когда мы всё это сделали, то пришли к выводу, что нужно зональное агрохимическое обследование.

На квадроцикле делали количественное обследование, объезжали сами всё. Рисовали маршрут и отбирали пробы механизировано. Маршрут нужен, чтобы через пять лет сравнить результаты.

Сделав обследование в современных лабораториях, мы составили карты с содержанием фосфора и с содержанием калия — опять таки по зонам. Когда это всё было готово, стали считать по каждому полю, каждой зоне на планируемый урожай — сколько нужно внести минеральных удобрений. Карта переносится на компьютер разбрасы-

вателя удобрений, и умные машины начинают вносить минеральные удобрения ровно столько, сколько требуется калия или фосфора в этой зоне.

Вся площадь у нас ещё не под точным земледелием. Оно внедрено пока в одном из хозяйств — на пяти тыс. га. На всей площади сложно, нужна дорогая техника. Затратная часть получается очень большая.

Ошибка выходит в тираж

Реплика из зала: — У нас аналогичное оборудование окупилось за пять лет.

Реплика из зала: — А у нас технология точного земледелия позволила вернуть затраты за один год.

Реплика из зала: — Для этой технологии главное — грамотные кадры. Если их нет, технология не будет работать.

Остриков: — Хочу обратить внимание вот ещё на что. При внесении 70-100 кг в ДВ минеральных удобрений использование точного земледелия нецелесообразно. Мы вносим около 300 кг/га в ДВ.

Модератор: — Что самое сложное в точном земледелии?

Остриков: — Самое сложное и самое ответственное — получить изначальные точные данные, в том числе по пробам агрохимобследования. Если мы где-то ошиблись, то ошибка будет продолжаться дальше и дальше.

Фото Ирины Даниловой

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

Межсезонный сервис сегодня для бесперебойной работы завтра

Межсезонье — идеальный период для обслуживания техники, позволяющий сельхозпроизводителям в течение всего сезона сконцентрироваться только на агрономических задачах, повышая производительность и прибыльность бизнеса. Длительное хранение неподготовленной к зиме техники может усугубить имеющиеся проблемы с машиной и вылиться в начале следующего сезона в продолжительный и дорогостоящий ремонт, который к тому же придётся проводить в условиях дефицита времени.

Специальная программа на межсезонный сервис от AGCO-RM, условия которой распространяются на весь парк техники и оборудования под брендами Massey Ferguson, Challenger, Fendt и Valtra и действуют до 20 января 2017 года, позволяет получить целый ряд выгод и преимуществ, среди которых: диагностика износа деталей на ранней стадии, выявление скрытых дефектов, экономия на неожиданных поломках, возможность избежать простоя техники в сезон, подготовка техники к зимнему хранению, обеспечение максимальной стоимости машины в случае повторной продажи и возможность выбора оптимального набора услуг.

В рамках программы для сельхозпроизводителей доступны комплексная диагностика всех систем и узлов с последующими прогнозами и рекомендациями специалистов по ремонту и постановке машин на хранение, запасные части по сниженным ценам под парк техники клиента, ремонтные работы любой степени сложности, проверка по окончании сезонных работ и настройка техники для дальнейшего исполь-

зования в поле, т. е. целый комплекс операций, позволяющий обеспечить надлежащую защиту оборудования и избежать повышенного износа во время хранения и запуска техники в работу.

Главное преимущество межсезонного сервисного обслуживания от AGCO-RM — уникальные условия сервиса и индивидуальный подход. Так, в случае чётко спланированного клиентом агрономического плана на следующий сезон возможна подготовка машин и оборудования под определённую культуру или вид работ. Кроме того, каждый сельхозпроизводитель, решивший воспользоваться межсезонным обслуживанием, получит персональное предложение с подходящими именно для него сервисными опциями — от необходимого минимального до премиального уровня сервиса с гарантией бесперебойной работы машин в новом сезоне.

Максим Трушин, менеджер по продажам запасных частей и развитию бизнеса послепродажного обслуживания:

— Программа межсезонного сервисного обслуживания от AGCO-RM позволяет владельцу техники эффективно управлять своими расходами, достигая существенной экономии и увеличивать время безотказной работы.

Выгодное предложение от AGCO-RM позволяет не только обеспечить длительный срок службы техники, но и правильно спланировать свои затраты: индивидуальный подход предполагает персональное предложение для каждого клиента с оптимальным именно для него набором сервисных опций. Таким образом, можно не только минимизировать износ машины во вре-



мя зимнего хранения и подготовить её к сезону, но и значительно сэкономить, выбрав наиболее приемлемый пакет услуг исходя из потребностей и имеющегося бюджета.

Многие клиенты меня часто спрашивают: «Зачем мне платить за диагностику или обслуживание, если моя машина нормально работает?»

Здесь важно понимать, что невыявленные вовремя проблемы могут быть сложно диагностируемы после длительного хранения, незначительные повреждения, дефекты или износ могут привести к серьёзным поломкам и длительным простоям в период пиковых нагрузок. Обслуживание и диагностика могут выявить любые потенциальные проблемы и помочь принять продуманное решение о проведении ремонтных работ, необходимых для эффективной работы техники в следующем сезоне.

Поэтому владельцы техники, воспользовавшиеся нашей программой межсезонного сервисного обслуживания, будут иметь возможность, с одной стороны, обеспечить надёжную работу техники в новом сезоне, с другой стороны, сэкономить на оригинальных запасных частях и смазочных материалах, получив преимущество до 30%.

Воспользоваться программой межсезонного сервисного обслуживания и уточнить условия программы можно во всех регионах присутствия у официальных дилеров AGCO-RM.



АТОМИК

Применяется на всех сельскохозяйственных и декоративных культурах открытого и защищенного грунта, как добавка в рабочий раствор гербицидов, фунгицидов, инсектицидов, микроэлементов.

✓ Увеличение эффективности пестицидов и агрохимикатов

- Распределение рабочего раствора по всей поверхности растения, даже в самых труднодоступных местах
- Проникновение действующих веществ препаратов в растение (10-30 секунд)
- Закрепление препаратов
- Более быстрое и продолжительное действие препаратов

✓ Устойчивость к смыванию осадками

- Через 10-30 секунд после обработки, препараты не смываются осадками, не требуется повторная обработка

✓ Уменьшение объема воды для приготовления рабочего раствора

- Возможно уменьшение гектарной нормы воды рабочего раствора до 60% с увеличением эффективности действия препаратов

✓ Профилактика грибковых и бактериальных заболеваний

- отсутствие росы на растениях в течении 5-14 дней после обработки, повышение стрессоустойчивости, укрепление иммунитета

✓ Улучшение финансово-хозяйственных показателей

- Уменьшение времени на обработку, экономия на подвозе воды. При неблагоприятных погодных условиях не требуются повторные обработки.

Ростов-на-Дону:

Представитель: +7 (928) 279-30-71

ООО "РосАгроСервис" +7(863) 2-018-018

ООО "Агрохим-Сервис": +7 (928) 196-63-30

Разрешен к применению:

Минсельхоз России №19/2303 от 18.07.2012

Россельхознадзор №ФС-АС-3/5898 от 31.07.2012

Роспотребнадзор №01/9368-12-31 от 20.08.12

ООО "АкваЛар" (926) 225-85-90

E-mail: ultraflus@yandex.ru

Зарегистрированный товарный знак ООО "АкваЛар"



Рациональная посевная с техникой Challenger

Зимний период – время оценить состояние имеющейся сельхозтехники и подобрать новую для предстоящего сезона работ. Именно в межсезонье решаются важнейшие для сельхозпредприятия задачи планирования. В том числе – как снизить расходы на покупку прицепной техники и подобрать оптимальные агрегаты для посева основных культур? Оптимизировать затраты в первую очередь помогает раннее планирование. Так, производители и продавцы сельхозтехники настоятельно советуют определиться с покупкой новых машин и агрегатов не позже декабря, чтобы без проблем

и вовремя доставить их по наиболее выгодным ценам. Кроме того, заблаговременный заказ гарантирует, что все подготовительные процессы адаптации новой техники к полевым работам будут закончены в срок.

Второй инструмент оптимизации финансовых ресурсов – выбор универсальных посевных машин. То есть возможность производить сев широкого спектра культур по любому агрофону, будь то минимальная, нулевая или традиционная технология. В этом случае агрегаты используются с максимальной отдачей и быстрее окупаются.

Под тем же углом стоит рассматривать и приобретение почвообрабатывающей техники: универсальность орудий, подготавливающих почву к посеву, дает возможность сэкономить на количестве агрегатов и эффективно использовать сельхозпарк.

Однодисковая пневматическая сеялка Challenger 9800



Дисковая борона Challenger 1435



Предпосевной культиватор Challenger 5700



 Разные виды агрофона
 Скорости высева до 17 км/ч
 Разные виды посевных культур

 Без образования борозды
 Российская сборка

 Возможность установки двойной пружины
 Отклонение стойки при отведении до 48 см

Комплексное решение для подготовки почвы к посеву

Комплексное решение – проверенная связка из универсальных машин с наработанной десятилетиями репутацией – предлагается аграриям брендом Challenger: это пневматические однодисковые сеялки 9800, tandemные дисковые бороны 1435 и предпосевные культиваторы 5700.

Challenger 9800 – одна из самых универсальных посевных машин из существующих сегодня на рынке. Она рассчитана на работу по любому агрофону без необходимости регулировки сошников – от полей с тяжелой стерней, возделываемых без обработки по технологии No-till, до мягкой рыхлой почвы, которая обрабатывается традиционным способом с оборотом пласта. Challenger 9800 высеивает не только весь спектр зерновых, но и кукурузу, сою и мелкосемянные культуры. Главное преимущество агрегата – он легко работает на скорости до 17 км/ч без потери качества высева. Это достигается за счет особенностей конструкции. Проблему, возникающую при увеличении скорости сева – засыпание задними сошниками следа от передних – решают противопоставленные сошники. Им помогают установленные под углом 5 градусов пневматические прикатывающие колеса, которые самоочищаются от налипшей грязи и прикатывают по 2 ряда сразу.

Сев на высоких скоростях не только гарантирует быстрое окончание собственной посевной, но и дает возможность использовать орудие для дополнительного контрактного заработка. Благодаря этому сокращается время окупаемости агрегата. Например, в хозяйстве ЗАО «Дон» в Воронежской области стоимость сеялки Challenger 9800 «отбили» всего за один сезон!

Ускорить рабочий процесс помогает и **упрощенная настройка**: регулировать заглубление каждого сошника не нужно, это делается на штоках гидроцилиндров с помощью набора цветных клипс. Даже на широкозахватной 12-метровой машине настройка глубины занимает всего несколько минут.

Помимо универсальности в конструкцию сеялки заложен принцип унификации обслуживания. Например, подшипники прикатывающих колес и дисковых сошников – идентичны

и взаимозаменяемы, что упрощает ремонт и сокращает затраты на запчасти. Под стать сеялке и **многофункциональное орудие – дисковая борона Challenger 1435**, которая применяется и при традиционной технологии обработки почвы, и при минимальной. Она одинаково хорошо справляется с распределением пожнивных остатков и перемешиванием почвы при ее рыхлении и заделке удобрений. Конструктивные особенности этой бороны (передние дисковые батареи перекрывают друг друга) предотвращают образование гребней под центральной частью. Поле обрабатывается равномерно без образования борозд даже на неровной поверхности. Главное экономическое преимущество агрегата – российская сборка. Орудие можно купить с государственной субсидией до 30% стоимости. А в конце 2016 года дисковые бороны Challenger 1435 будут включены в программу государственного лизинга (по системе «Росагролизинг», программа 1432).

Предпосевной культиватор 5700 также одинаково хорошо работает и по «минималке», и по традиционной технологии, причем на приличной скорости – до 13 км/ч. Его особенность – возможность установки двойной пружины, которая увеличивает нагрузку на отведение стойки до 136 кг. Это обеспечивает ее более жесткое ведение по глубине и позволяет работать на любых, даже самых переуплотненных почвах. Кроме того, отклонение стойки при отведении (наезд на препятствие) у таких машин достигает 48 см. Это одно из самых высоких значений для данного типа оборудования. Культиватор Challenger 5700 сохраняет стойки целыми даже при наезде на крупные валуны.

Минимальные затраты на обслуживание – немаловажное преимущество всей связки агрегатов. На сеялке Challenger 9800 сезонная смазка дисковых сошников делается один раз на 2000 га, а ежедневное обслуживание требуется только для tandemных опорных колес и шарнира задней сцепки – всего 10 точек смазки на 12-метровом орудии. Дисковая борона Challenger 1435 имеет большое количество шарнирных соединений с необслуживаемыми подшипниками в виде пластиковых втулок. Это позволяет экономить на покупке смазки и сокращает затраты времени и трудовых ресурсов на обслуживание.

Дария ХАРИТОНОВА

ЗАО «Кировский конный завод» — это не только великолепные лошади тракененской породы. В хозяйстве 22 тыс. га земли, большая часть которой используется для выращивания зерновых культур, причём используется довольно эффективно. Достаточно сказать, что урожайность зерновых в этом сезоне составила здесь 66 ц/га, а главная культура — пшеница — дала и вовсе 74,6 ц/га. Даже в более благодатной Кубани немногие хозяйства могут похвастаться такими урожаями. Директор Кировского конного завода Владимир Черкезов объясняет успехи в растениеводстве различными факторами, в числе которых — грамотное использование высокопроизводительной техники.



Владимир Черкезов обожает лошадей...

Тест-драйв на полях хозяйства

Первый трактор «Катерпиллер» Владимир Черкезов приобрёл в 1999 году, когда такой техники в Ростовской области ещё ни у кого не было.

— Увидел его на выставке в Краснодаре, — вспоминает Владимир Аванесович. — Представитель фирмы-продавца уверял, что этот трактор способен за 22 часа вспахать больше 100 га. Я, откровенно говоря, не поверил. Но сказал, что куплю его, если смогу на деле убедиться в достоинствах машины.

Трактор стоил очень дорого: 240 тыс. долларов. Никто из аграриев такие деньги отвалить не решился. Поэтому продавец согласился отправить своего опытного тракториста вместе с «Катерпиллером» на несколько дней в хозяйство Черкезова.

— Мои специалисты придирались ко всему. Но изъянов не находили. Трактор оказался действительно эффективным. Уверенно тащил за собой двенадцати-корпусный плуг, захватывая сразу полосу в шесть метров. Помимо высокой производительности продемонстрировал завидную экономичность: расход топлива в 2,5 раза меньше, чем у «Кировца». А выравнивал поверхность под стать образцовому крестьянину-огороднику. Словом, купили мы это чудо техники, сойдясь с продавцом на 180 тыс. долларов.

Один за пятерых

На тот момент в ЗАО «Кировский конный завод» было 30 тракторов «К-700». Один «Катерпиллер» за сутки стал управляться с работой, которую прежде поручали пяти «кировцам». Из этих пяти, уточняет Владимир Аванесович, реально работали только три, ещё два обычно находились в ремонте. А американ-

Большое поле «Катерпиллера»

Использовать мощную технику выгодно при укрупнённом севообороте

ский трудяга пахал за пятерых без устали. Словом, преимущества налицо. Поэтому спустя два года в хозяйстве было уже три «Катерпиллера». А сегодня их в ЗАО пять, плюс три современных «Кировца». Вместе они управляют со всем объёмом пахотных и посевных работ в кратчайшие сроки.

Владимир Черкезов рассказывает, что благодаря техническому перевооружению удалось решить острейшую проблему дефицита механизаторов. Потребность хозяйства в этих кадрах сократилась в разы. Каждый трактор укомплектовали тремя механизаторами, что позволило вести полевые работы в круглосуточном режиме.

Ставка на мощную технику потребовала коренного пересмотра структуры хозяйства. Привычные пять отделений со своими мини-директорами, штатами бухгалтеров, механиков, трактористов и мизерными клетками полей не позволяли раскрыть потенциал сильных тракторов. Направить механизатора из одного отделения в другое — проблема («не моё»), перебросить трактор на «чужое» поле — целое дело, вспахать стогектарную клетку «Катерпиллеру» — всего сутки работы, а затем затратный перегон к другой делянке за несколько километров...



... и трактора в несколько сот л. с.

Упраздня границы

Преодолеть искусственные барьеры позволили создание общехозяйственной машинно-тракторной станции и упразднение отделений в пользу трёх укрупнённых севооборотов. В МТС первоначально объединили «Катерпиллеры» и новые «Кировцы» (старые распродали), а позднее и всю технику, включая комбайны, сеялки и самоходные опрыскиватели. Границы полей расширили до 500 га, чтобы мощным машинам было где развернуться. Главной фигурой в каждом севообороте стал агроном, который делает заявку в МТС на выполнение необходимых работ в соответствии с технологической картой, а затем принимает у ме-

ханизаторов эту работу. В результате преобразований существенно выросла производительность труда, вопросов «моё — не моё» не возникает. Полевые кампании проходят в оптимальные сроки. Дирекция МТС нацелена на высокую степень готовности техники и чёткое исполнение заявок. Агроном севооборота получил возможность больше заниматься технологией. Всё это и позволило хозяйству выйти на стабильные 50 ц/га зерновых и более. Ну, а рекордные 66 ц/га нынешнего года помогли получить ещё и благоприятные погодные условия.

Михаил ЗАЗДРАВНЫХ

пос. Вороново, Целинский р-н, Ростовская область

Фото автора



КРЕДИТЫ ДЛЯ СЕЛЬХОЗ-ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

✓ Программа кредитования «УРОЖАЙ»

Финансирование текущих затрат по проведению весенних/осенних полевых работ, финансирование текущих потребностей в период уборки урожая с целью передержки зерна для реализации в будущем по более выгодным ценам.

✓ Программа кредитования «ПАРТНЕР-ИНВЕСТ»

Инвестиционное финансирование: приобретение сельскохозяйственной техники, спецтехники, транспортных средств, прицепного и навесного оборудования, приобретение земельных участков, строительство и реконструкция недвижимости.

8-800-555-25-18

(звонок по РФ бесплатный)

2-777-888

(для Краснодара)



от мечты к реальности

ПРЕИМУЩЕСТВА:

- ▶ отсутствие расходов по оценке залогов;
- ▶ отсутствие требований по страхованию залогового обеспечения, в качестве обеспечения по кредиту возможно поручительство НО «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого предпринимательства Краснодарского края»;
- ▶ отсутствие комиссий за досрочное погашение;
- ▶ индивидуальные условия кредитования;
- ▶ субсидирование процентных ставок по кредитам Банка в рамках государственных программ по поддержке предпринимательства РФ;
- ▶ снижение процентной ставки по акции «Партнерская эстафета»;
- ▶ индивидуальный график погашения кредита с учетом сезонности бизнеса клиента.

КБ «Кубань Кредит» ООО. Генеральная лицензия Банка России № 2518.

Головной офис: 350000, г. Краснодар, ул. им. Орджоникидзе, 46 / ул. Красноармейская, 32. Реклама. Не является публичной офертой.

Микробиологическое удобрение «Стерня» – путь к повышению плодородия почв и урожая

Глобальная химизация привела к деградации почв, т. е. к потере ее биологической активности – многократному снижению в количественном и качественном выражении популяции почвенной микробиоты, которые уже не в состоянии обеспечить реализацию потенциала урожайности сельскохозяйственных культур.

Сегодня, к сожалению, в некоторых типах почвы отдельные виды микроорганизмов находятся на грани исчезновения. На их место приходят микроорганизмы, нетипичные для почвообразовательных процессов и эффективного взаимодействия с растениями, а корневая система заселяется микроорганизмами, которые выполняют нетипичные функции: они не «кормят» сельскохозяйственные культуры элементами питания, а паразитируют на растительном организме.

Потеря биологической активности почвы привели к тому, что резко снизилась активность разложения корневых и пожнивных остатков. Данная проблема обострилась в связи с внедрением технологии no-till и минимализацией обработки почвы.

Между тем, как подсчитали специалисты, на пожнивных остатках сохраняется до 75% патогенов растений, которые по мере накопления становятся распространителями болезней, в первую очередь корневых гнилей. Корни растений, как известно, находятся в окружении микроорганизмов, которые создают своеобразный «чехол» – ризосферу и являются трофическими посредниками между почвой и растением. Именно микроорганизмы превращают трудноусвояемые растением соединения в мобильные, оптимальные для поглощения и метаболизма, т. е. микроорганизмы, населяющие ризосферу растений, напоминают органы пищеварения животных.

Для решения данной проблемы и был создан микробиологический препарат «Стерня» – высокоэффективная ассоциация почвенных микроорганизмов, способная решить проблему восстановления биологической активности почвы и повышения почвенного плодородия.

В новом микробиологическом препарате «Стерня» действующим веществом является комплекс наиболее эффективных микроорганизмов, отобраных и паспортизированных, включающий консорциум грибов и бактерий, в составе 4 штамма споробразующих бактерий вида *Bacillus subtilis*, 3 штамма гриба *Trichoderma*, молочнокислые, фосфорлитические, азотфик-

сирующие бактерии и комплекс целлюлозолитических ферментов. Все штаммы микроорганизмов выделены из природных объектов окружающей среды, отселектированы, свойства штаммов изучены, выявлен спектр их ферментативной и антагонистической активности в отношении фитопатогенных бактерий и грибов, штаммы паспортизированы и депонированы в ВКПМ ГосНИИгенетики (г. Москва).

Ассоциация микроорганизмов в препарате «Стерня» подобрана для выполнения следующих функций:

- разложения и разрушения целлюлозы растительных остатков;
- микробиологического обеззараживания растительных остатков от фитопатогенных и условно патогенных микроорганизмов – бактерий грибов, противонематодная активность.

Штаммы микроорганизмов, находящихся в препарате, являются пробиотиками т. е. интенсифицируют микробное самоочищение почвы естественным образом подавляя размножение и ускоряя отмирание патогенных микроорганизмов за счёт прямого антагонизма и конкуренции за источник питания, и в то же время стимулируют рост и развитие сапрофитных непатогенных бактерий и грибов, что, естественно, способствует:

- стимулированию и размножению сапрофитных почвенных бактерий и грибов;
- подавлению размножения и развития фитопатогенных бактерий и грибов, а также энтеробактерий;
- преобразованию сложных органических загрязнителей до углекислоты и воды, безвредных для почвенного микробиоценоза.

Трёхлетняя направленная селекция микроорганизмов, входящих в биопрепарат, их оптимальное сочетание по условиям совместимости и взаимодополняемости целевых свойств штаммов привели к синергизму действия микроорганизмов и усилению действия биопрепарата как минимум в 15 раз.

Проведённые исследования в различных почвенно-климатических зонах России подтверждают эффективность применения микробиологического удобрения «Стерня».

В 2013 г. в КФХ «Хуторок» и ООО «Агросоюз» Краснодарского края были заложены производственные опыты с биопрепаратом «Стерня» на полях после уборки озимой пшеницы. Обработанные пожнивные остатки были полностью разложены в течение двух месяцев.

В 2015-16 гг. в условиях УНЦ ФГБОУ ВО Башкирский ГАУ были проведены полевые опыты по изучению эффективности микробиологического препарата «Стерня» на посевах кукурузы (предшественник – яровая пшеница). Полученные данные показали, что обработка почвы и растительных остатков предшествующей культуры микробиологическим удобрением «Стерня» способствовало усилению процесса разложения клетчатки в сравнении с контрольным вариантом. За период экспозиции в 11 месяцев потеря соломистых остатков яровой пшеницы составила 40%, а на контроле – 23%.

Обработка почвы и растительных остатков микробиологическим удобрением «Стерня» на чернозёме выщелоченном привело к усилению новообразования гумусовых веществ, которые способствовали увеличению в составе органического вещества наиболее ценной его лабильной и динамичной части – водорастворимого и подвижного гумуса. Повысилось содержание минеральных форм азота, подвижного фосфора и обменного калия.

Применение микробиологического удобрения «Стерня» способствовало улучшению показателей структуры урожая кукурузы. Отмечено увеличение количества початков на 100 растений и число зёрен в початке, повышение массы 1 000 семян и массы зёрен в початке в сравнении с контрольным вариантом.

Двойное использование микробиологического удобрения «Стерня» в технологии возделывания кукурузы способствовало получению наибольшей урожайности зерна – 4,98 т/га, прибавка урожая относительно контроля составила 0,38 т/га. Следует также отметить, что после обработки кукурузы агрохимикатом «Стерня» растения быстрее преодолевали «гербицидный стресс», были более устойчивы к воздействию неблагоприятных факторов внешней среды (перепады температуры, засуха



и т. д.). Содержание сырого протеина была выше на варианте с применением микробиологического удобрения «Стерня». В изучаемых вариантах опыта развитие болезней початков фузариозом и головневыми заболеваниями во второй половине вегетационного периода не наблюдалось.

Проведённые исследования в условиях экспериментальной базы ВНИИБЗР в 2015-16 гг. (В.Д. Стрелков) с применением микробиологического удобрения «Стерня» на озимой пшенице (предшественник – озимая пшеница) способствовали существенному повышению густоты посевов озимой пшеницы от всходов до полного созревания. Положительное влияние удобрения проявлялось в достоверном повышении показателей основных элементов структуры урожая (общее и продуктивное кущение, продуктивный стеблестой, озерённость колоса и масса 1 000 зёрен). Прибавка урожая зерна озимой пшеницы составила к контролю 8,2 ц/га. Удобрение существенно повышало содержание белка в зерне озимой пшеницы.

Таким образом, обработка почвы и растительных остатков предшествующей культуры, а также вегетирующих растений в фазу 3-5 листьев микробиологическим удобрением «Стерня» при рекомендуемых дозах по совокупности показателей является эффективным средством для ускорения разложения растительных остатков, улучшения пищевого режима и оздоровления почвы, повышения продуктивности и качества зерновых и пропашных культур и рекомендуется для широкого применения в растениеводстве.



По вопросам консультации и приобретения препаратов обращаться:

В Северо-Кавказском ФО:
ГК «Химсоюз», 8-906-469-20-17, 8-962-440-66-43, 8-962-454-58-48.

В Краснодарском крае:
ТД «Аверс», 8 (86153) 5-72-43, 8-988-246-73-70;
ООО «Гумат», 8-918-474-48-19, 8-988-243-30-16

В Ростовской области: ООО «Агрокультура», 8-919-88-55-000.

Разработчик и производитель:
ООО НВП «БашИнком», г. Уфа, 8 (347) 292-09-93, 292-09-85, 292-09-72.
e-mail: nauka-bnk@mail.ru, agro-bnk@mail.ru

ПРОДУКТЫ «ШЕЛЛ» ДЛЯ ВАШЕЙ ТЕХНИКИ



«Шелл» понимает потребности клиентов, занимающихся сельскохозяйственным бизнесом. Техника должна работать безотказно и приносить компании максимум прибыли. В зимний период, когда техника не используется, ей также нужна повышенная защита, которая позволит предотвратить образование коррозии и сохранит детали в превосходном состоянии.

«Шелл» предлагает вам качественные смазочные материалы, которые помогут:

- Увеличить интервалы между заменами масла и техническим обслуживанием и, как следствие, сэкономить на расходных материалах.
- Увеличить эффективность работы техники: снизить расход топлива, сократить потребление смазочных материалов и увеличить срок службы оборудования.

Мы можем предложить вам широкий ассортимент смазочных материалов, одобренных ведущими производителями техники.

Shell
RIMULA
Для тяжелонагруженных двигателей

Shell
Tellus

Shell
SPIRAX

Shell
GADUS

РАБОТАЕТ. ПРОВЕРЕНО.

Реклама.



ООО «Чайка»
Официальный дистрибьютор «Шелл»
г. Краснодар, ул. Селезнева 204/2, оф. 304
Тел. 8(861) 217-02-86, +7-928-270-00-97
www.shell-yug.ru

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kannick@rambler.ru



Правительство стимулирует экспорт пшеницы

Постановлением правительства РФ от 26.09.2016 № 966 с 23 сентября 2016 года до 1 июля 2018 года установлена нулевая ставка вывозной таможенной пошлины в отношении пшеницы.

Данное решение направлено на развитие потенциала экспорта российского зерна, интенсификацию экспортных поставок пшеницы, а также повышение рыночной доходности для российских производителей зерна.

Увеличен лимит доходов для перехода на УСН и применения УСН

С 2017 года повышены лимиты доходов (п. 4, 5 ст. 2 закона № 243-ФЗ):

- для целей перехода на упрощённую систему налогообложения предельная величина дохода установлена в размере 90 млн рублей;
- для целей продолжения применения УСН предельная величина дохода равна 120 млн рублей.

Одновременно приостановлено действие коэффициентов-дефляторов до 1 января 2020 года. Однако для перехода на УСН в 2017 году необходимо руководствоваться предельным размером девятимесячного дохода, который с учётом индексации действует в текущем 2016 году, то есть 59 805 000 рублей. Право на УСН в 2016 году утрачивается, если доходы за отчётный или расчётный период превысят 79 740 000 рублей.

Минфин подтвердил право на вычет всех страховых взносов

В связи с жалобами налогоплательщиков ФНС России разослала своим инспекциям письмо Минфина от 20.09.2016 № 03-11-09/54901 о том, что налогоплательщики, применяющие УСН, ЕНВД, вправе уменьшить сумму исчисленного налога на сумму страховых взносов, уплаченных с доходов, превышающих 300 тыс. рублей. Дополнительно сообщено, что ИП, производящие выплаты и иные вознагражде-

ния физическим лицам, вправе уменьшить исчисленную сумму налога (авансовых платежей по налогу) на сумму страховых взносов, уплаченных в том числе с доходов, превышающих 300 тыс. рублей за расчётный период, но сумма налога не может быть уменьшена на сумму указанных расходов более чем на 50 процентов.

Новые требования к выплате зарплаты

С 03.10.2016 изменился порядок выплаты заработной платы. В этот день вступили в силу поправки, внесённые в ст. 136 ТК РФ федеральным законом от 03.07.2016 № 272-ФЗ.

Прежнее правило позволяло работодателю устанавливать в правилах внутреннего трудового распорядка, коллективных или трудовых договорах любую дату выплаты зарплаты. Единственное условие – выдавать зарплату следует каждые полмесяца.

С 03.10.2016 дату выплаты заработной платы (которую, как и прежде, будет определять работодатель) нельзя устанавливать позднее 15 календарных дней со дня окончания периода, за который она начислена. Таким образом, заработная плата за октябрь 2016-го должна быть выплачена не позднее 15 ноября 2016-го, за ноябрь 2016 г. – не позднее 15 декабря 2016 г. и т. д.

При этом часть зарплаты за месяц (аванс) необходимо выдать отдельно – за полмесяца до выплаты основной части зарплаты. Срок выплаты заработной платы должен определяться конкретными датами, а не периодами. Например, если днём выплаты выбрано 10-е число каждого месяца, аванс следует выдать на 15 календарных дней раньше – 25 числа предыдущего месяца.

Теперь необходимо проверить заключённые работодателем трудовые и коллективные договоры, а также правила внутреннего трудового распорядка на предмет соответствия новым требованиям закона. При необходимости в те документы, которые содержат указание на сроки выплаты, необходимо внести изменения, прописав новые даты выплаты зарплаты и аванса.

Наряду с изменением сроков выплаты заработной платы ужесточается ответственность за нарушения, связанные с порядком её выплаты. С 03.10.2016 невыплата или неполная выплата в установленный срок заработной платы, а также установление зарплаты ниже уровня МРОТ, влечёт:

- для должностных лиц – предупреждение или штраф от 10 000 до 20 000 рублей (за повторное нарушение – штраф от 20 000 до 30 000 рублей или дисквалификацию);

- для предпринимателей – штраф от 1 000 до 5 000 рублей (за повторное нарушение – штраф от 10 000 до 30 000 рублей);

- для организаций – штраф от 30 000 до 50 000 рублей (за повторное нарушение – штраф от 50 000 до 100 000 рублей).

Кроме того, с 03.10.2016 вдвое увеличится размер процентов, выплачиваемых работодателем сотруднику в случае задержки зарплаты. Как следует из новой редакции ст. 236 ТК РФ, размер компенсации составит не менее 1/150 ключевой ставки ЦБ РФ от невыплаченной суммы за каждый день задержки (ранее – не менее 1/300 ставки).

За взысканием долга по зарплате работник сможет обратиться в суд в течение года (ранее этот срок составлял три месяца). Годичный срок будет исчисляться со дня, когда работник должен был получить зарплату или иные выплаты. Началом срока считается день, когда сотрудник узнал или должен был узнать, что его право нарушено.



АВТОТРЕЙЛЕР-СТ

ПРИЦЕПЫ-ЗЕРНОВОЗЫ БОРТОВЫЕ



СЗАП-83053



СЗАП-83561

ПРИЦЕПЫ-ЗЕРНОВОЗЫ САМОСВАЛЬНЫЕ



СЗАП-8551-02М



СЗАП-8551-02М4

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

ТЕЛ./ФАКС:
(8652) 36-02-31
(8652) 35-42-47

ИЩЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ

Страховые взносы переходят под контроль налоговиков

С января 2017 года пенсионные и медицинские взносы, а также взносы по обязательному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством будет администрировать Федеральная налоговая служба. Эта реформа давно была анонсирована правительством как забота о бизнесе, которому было обещано принимать всю отчётность в одном окне. Однако в полном соответствии с мудрой формулой, раз хотелось как лучше, то... В общем, сами понимаете, одного окна не получилось! С нового года страхователи не перестанут общаться с фондами. ПФР по-прежнему будет принимать персонализированную отчётность (которая в основном дублирует сдаваемые в ИФНС справки 2-НДФЛ), а ФСС — проверять расходы по соцстрахованию. При этом существенно изменится состав отчётности, добавится новый вид штрафа и появятся новшества в определении облагаемой базы по взносам. В январе 2017 года начнёт действовать глава 34 Налогового кодекса «Страховые взносы». Она заменит утрачивающий силу федеральный закон от 24.07.09 № 212-ФЗ о страховых взносах. Изменена первая часть НК РФ. Суть поправок сводится к следующему: все основные принципы, которые действуют в отношении налогов, с 2017 года распространятся и на страховые взносы.

Облагаемый объект, облагаемая база и сумма взносов

Правила, по которым нужно рассчитывать сумму пенсионных, медицинских взносов, а также взносов в ФСС (кроме взносов «на травматизм»), практически не изменятся. Так, облагаемым объектом по-прежнему будут выплаты и иные вознаграждения в пользу физических лиц, начисленные в рамках трудовых и гражданско-правовых договоров. Облагаемая база, как и сейчас, будет определяться отдельно по каждому физлицу нарастающим итогом с начала года. Сохранится и предельная величина базы для взносов на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством (размер предельной величины ежегодно индексируется). Для пенсионных взносов

сохранится пониженная ставка в отношении выплат, начисленных сверх лимита. Останутся прежними все тарифы и льготы. Единственное новшество предусмотрено для суточных. Сейчас от страховых взносов освобождается вся величина суточных, зафиксированная в коллективном договоре или в локальном нормативном акте. С января 2017 года ситуация изменится. Не платить взносы можно будет только с суммы не более 700 рублей для внутрироссийских командировок и с суммы не более 2 500 рублей для заграничных командировок. Плюс к этому появится уточнение, как определять облагаемую базу для доходов в натуральной форме. По действующим правилам в базу включается стоимость товаров, работ или услуг, указанная в договоре. Со следующего года цену станем определять по правилам статьи 105.3 НК РФ, то есть исходя из рыночных цен, причём НДС из облагаемой базы не исключается (п. 7 ст. 421 НК РФ). В отношении взносов «на травматизм» всё останется по-прежнему. Суточные будут освобождены в полном объеме, а доходы в натуральной форме будут учитываться в базе по договорным ценам.

Уплата взносов

Срок перечисления страховых взносов не поменяется. Как и теперь, последней датой уплаты будет 15-е число месяца, следующего за отчетным (п. 3 ст. 431 НК РФ). Вести учёт взносов и переводить их в бюджет по-прежнему нужно в рублях и копейках. По взносам «на травматизм» срок уплаты также останется прежним, а именно не позднее 15-го числа месяца, следующего за месяцем, за который эти взносы начислены.

Какую отчётность сдавать в ИФНС

Начиная с 2017 года плательщики взносов станут отчитываться не только перед фондами, но и перед налоговиками. С этой целью вводится единый ежеквартальный расчёт, который заменит сразу несколько действующих форм: РСВ-1, РСВ-2, РВ-3 и 4-ФСС. Сдавать единый расчёт в ИФНС страхователи будут не позднее 30-го числа месяца, следующего за

расчётным или отчётным периодом (п. 7 ст. 431 НК РФ). Компании и ИП со среднесписочной численностью более 25 человек обязаны представлять расчёт в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи. Все прочие плательщики взносов смогут отчитываться на бумаге (п. 10 ст. 431 НК РФ).

Какую отчётность сдавать в фонды

Отчётность перед фондами сохранится, но станет несколько иной. Помимо упразднения форм РСВ-1, РСВ-2, РВ-3 и 4-ФСС, о котором говорилось выше, появятся и другие новшества. Во-первых, изменится срок сдачи ежемесячной формы СЗВ-М. Сейчас её полагается представить в ПФР не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчётным. В 2017 году и далее представлять эту форму необходимо не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчётным (новая редакция п. 2.2 ст. 11 Закона о персонализированном учёте). Во-вторых, в будущем году появится новый ежегодный отчёт, в котором нужно указывать сведения о стаже. Срок представления — не позднее 1 марта года, следующего за отчётным (новая редакция п. 2 Закона о персонализированном учёте).

Сведения на 25 человек и более представляются в Пенсионный фонд в электронной форме по телекоммуникационным каналам связи. Сведения на меньшее количество застрахованных лиц можно сдать на бумаге.

В-третьих, со следующего года отчитываться перед ФСС придётся только по взносам «на травматизм». Сроки сдачи будут такими же, как и для 4-ФСС: в случае электронной отчётности — не позднее 25-го числа месяца, следующего за отчётным, а в случае «бумажной» отчётности — не позднее 20-го числа. Как и теперь, страхователи со среднесписочной численностью более 25 человек будут в обязательном порядке отчитываться в электронном виде по интернету, все остальные смогут сдавать отчёты на бумаге.

Проверки по взносам

С января 2017 года проводить камеральные и выездные ре-

ВЕСЫ ЮСТИР

производство
под заказ и продажа
готовых со склада



модернизация
сервис, ремонт, поверка

для ЖИВОТНЫХ
ПЛАТФОРМЕННЫЕ
АВТОМОБИЛЬНЫЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ
ПРОМЫШЛЕННЫЕ

www.USTIR.ru
8-800-700-2368

НОВАЯ УСЛУГА!

аренда
автомобильных весов



25 лет успешного
производства



визии по взносам (кроме взносов «на травматизм») будут налоговики. Причём проверять правильность начисления и уплаты взносов сотрудники ИФНС станут по тем же правилам, по которым они сейчас проверяют начисление и уплату налогов. Проверку расходов на обязательное соцстрахование, как и прежде, будет проводить ФСС (об этом мы говорили выше). Таким образом, один и тот же период может быть проверен дважды: первый раз налоговой инспекцией, второй раз соцстрахом. Пенсионный фонд станет контролировать только персонализированную отчётность, а именно — форму СЗВ-М и новые ежегодные сведения о стаже. Правила переходного периода выглядят следующим образом. Проверки по взносам (кроме взносов «на травматизм»), назначенные в 2017 году и далее, но относящиеся к 2016 году и более ранним периодам, проведут фонды. Обнаружив нарушения и недоимки, сотрудники фонда сообщат о них налоговикам, и те примут соответствующие меры.

Контроль взносов «на травматизм» за все без исключения периоды останется за Фондом соцстрахования.

Штрафы

Начиная с 2017 года за нарушения, связанные со взносами (кроме взносов «на травматизм»), наказывать станут налоговики. При этом все санкции, предусмотренные для налоговых нарушений, будут применяться и в отношении взносов. В частности, за непредставление расчёта по взносам страхователя оштрафуют на основании статьи 119 НК РФ, за грубое нарушение правил учёта базы по взносам — на основании статьи 120 НК РФ и т. д. За нарушения, связанные со взносами «на травматизм», наказывать по-прежнему будут сотрудники ФСС. Виды санкций перечислены в новой редакции Закона об обязательном соцстраховании от несчастных случаев на производстве. К примеру, за отказ предоставить документы для проверки страхователя оштра-

фуют на 200 руб. за каждый непредставленный документ (ст. 26.31 указанного закона). Пенсионный фонд сможет применить санкции двух видов: за непредставление ежегодных сведений о стаже (500 руб. в отношении каждого застрахованного лица) и за нарушение порядка сдачи отчётности в форме электронных документов (1 000 руб.). Это прописано в новой редакции статьи 17 Закона о персонализированном учёте.

Что изменилось для ИП и прочих «индивидуалов»

Граждане, которые работают «на себя», будут по-прежнему платить фиксированные платежи на медицинское страхование. Взносы по страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством останутся для них добровольными. Взносы «на травматизм», как и теперь, они платить не будут. В отношении пенсионных взносов предусмотрено одно изменение. Оно касается «индивидуалов»,

которые получили доходы свыше 300 000 руб. Как и сейчас, к фиксированной величине взносов они будут прибавлять 1% от суммы доходов, превышающих 300 000 руб. Как и сейчас, сведения о доходах будут поступать к инспекторам из налоговых деклараций. Но отменяют правило, согласно которому в случае непредставления декларации ревизоры начисляют взносы в максимальном размере. Другими словами, со следующего года несданная декларация не обернётся для ИП увеличением взносов «за себя». Что касается отчётности, то здесь изменений не много. Предприниматели и прочие «индивидуалы» по-прежнему будут сдавать расчёты по фиксированным взносам. А вот для глав крестьянских (фермерских) хозяйств предусмотрены новые сроки. Сдавать расчёты они будут не позднее 30 января года, следующего за расчётным периодом (сейчас крайний срок сдачи — это последний день февраля).

Приказать лучше, чем попросить

Николай Алексеевич, посоветуйте в споре! Когда я выходила из состава членов КФХ, мы с главой КФХ подписали соглашение о том, что хозяйство кроме возврата принадлежащей мне техники обязано выплатить мне 350 тысяч рублей за мою долю. Технику я получила, а вот от выплаты денег глава уклоняется уже больше года, хотя хозяйство не бедствует. Неужели мне из-за этих денег надо впутываться в судебную тяжбу с исками, адвокатами, заседаниями?

Елена Игнатьевна, stiper812@inbox.ru

Действительно, затевать полномасштабное судебное разбирательство из-за небольших денег невыгодно. Ответчик всегда имеет возможность затянуть судебную процедуру неявками на заседания. Однако есть более простая процедура: мировой судья может выдать судебный приказ на основе вашего заявления.

Судебный приказ выдаётся судьёй единолично, без разбирательства дела в судебном заседании, без извещения сторон. Приказное производство является упрощённой процессуальной формой разрешения гражданских дел. В делах о выдаче судебного приказа требования заявителя основаны на документах, которые бесспорно подтверждают наличие обязательств для взыскания.

Срок выдачи судебного приказа составляет пять дней после поступления заявления мировому судье. Сторона, заявляющая требования в приказном производстве, именуется взыскатель, обязанная сторона — должник.

Судебный приказ имеет силу судебного решения, выдача судебного приказа исключает повторное рассмотрение аналогичных требований в суде.

Перечень требований, по которым может быть выдан судебный приказ, строго ограничен законом. Вместе с тем, гражданин имеет право выбрать, будет ли он подавать заявление о выдаче судебного при-

каза или обратится в суд с иском, заявлением, такой выбор законом не ограничен.

Гражданским процессуальным кодексом РФ предусмотрены конкретные виды требований, по которым суд может выдать судебный приказ. К таким случаям относятся:

- взыскание алиментов на несовершеннолетних детей;
- требования о начисленной, но не выплаченной заработной плате;
- по сделке, совершённой в простой письменной форме;
- по нотариально удостоверенной сделке.

Заявление о выдаче судебного приказа подаётся мировому судье. В общем случае требования предъявляются по месту жительства должника, требования о взыскании алиментов можно предъявить как по своему месту жительства, так и по месту жительства должника, требования к нескольким должникам предъявляются по выбору взыскателя.

Государственная пошлина по делам приказного производства составляет 50% от установленной для искового производства. Обращаем внимание, что по требованиям о взыскании алиментов, заработной платы взыскатели освобождены от уплаты государственной пошлины. Заявление о выдаче судебного приказа подаётся в письменной форме. Заявление должно содержать обязательные сведения, к которым относятся: указание на мирового судью, которому подаётся заявление, с номером судебного участка и юрисдикции; полностью фамилия, имя, отчество взыскателя, его полный адрес; полностью фамилия, имя, отчество должника, его полный адрес; требования и обстоятельства, на которых они основаны; документы, подтверждающие заявленные требования; перечень прилагаемых документов, при этом закон не требует приложения копий документов для должника. В случае истребования движимого имущества в заявлении должна быть указана стоимость этого имущества.

После вынесения судебного приказа мировой судья отправляет его копию должнику по указанному взыскателем адресу. В течение десяти дней должник имеет право подать заявление, содержащее возражения по судебному приказу. При поступлении таких возражений мировой судья отменяет судебный приказ и разъясняет взыскателю, что он имеет право разрешить спор в порядке искового производства. Если возражения от должника не поступят, мировой судья выдаёт судебный приказ взыскателю для исполнения судебными приставами. Таким образом, судебный приказ служит быстрым способом вернуть долг в случае, когда должнику нечего возразить, то есть ваше право беспорно.

ООО "ДАР"

АНГАРЫ

• изготовление • монтаж
• проектирование

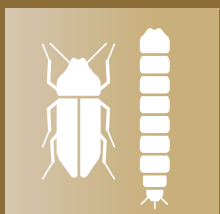
Тел.: 8-952-877-1777, 8-918-633-35-95,
(86195) 3-65-68. www.dar23.ru



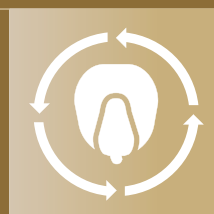
КУКУРУЗНЫЙ ХИТ

Высокие технологии защиты семян

КОНТРОЛЬ
почвенных и наземных
вредителей



КАЧЕСТВО СЕМЯН
и точное соблюдение
технологии обработки



ОТСУТСТВИЕ
фитотоксичности



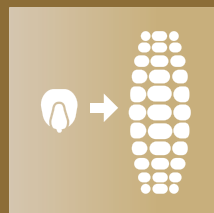
УРОЖАЙ
высокий
и стабильный



ОТПУГИВАНИЕ
птиц — репеллентное
действие



ОПТИМИЗАЦИЯ
нормы высева



ФОРС® ЗЕА — новое высокотехнологичное решение для защиты посевов кукурузы от комплекса почвенных и наземных вредителей.

 **Форс® Зеа**

syngenta®

Филиал ООО «Сингента»
344006, Ростов-на-Дону, ул. Седова, 6/3, тел./факс: (863) 204-02-55
www.syngenta.ru

®



В ожидании жеребят

Как от козы молока

На кумысной ферме рекордистки – кобылы донской породы

Единственная на Дону кумысная ферма супругов Воронянских расположена по соседству с Ростовским природным заповедником. Здесь роскошное степное разнотравье. На этих вольных просторах Приманычья круглый год пасётся небольшая табун, насчитывающий вместе с молодняком 36 голов. В мягкие зимы кобылицы почти не нуждаются в заготовленном сене: сами, на манер диких сородичей, добывают себе корм, разгребая снежный покров копытами. Стоит ли говорить, что молоко для целебного кумыса у них превосходного качества.

На дойку – по возрасту

Нам повезло. Мы приехали в посёлок Маныч 12 октября, когда на кумысной ферме проводилась последняя в нынешнем сезоне дойка. И оказались свидетелями этого редкого зрелища. Два десятка разномастных пузатых дойных кобылиц бродили по огороженному базу при ферме. Их полные бока говорили о глубокой жеребости: уже в марте-апреле у этих мам появится новое потомство. С близкими родами и связано завершение сезона доения, который длится на ферме с мая по октябрь. Фермер Юрий Воронянский прохаживался по базу, подгоняя ко-



Роза и Юрий Воронянские

былиц к так называемому расколу – обшитою горбылём узкому проёму, делящему базу на две половины. Двигаясь по расколу, животное попадает под небольшой навес, по левую сторону которого расположен «доильный зал»: скамейка, посуда для доения, углубление для рабочего места доярки. Лошади сами выстраиваются в очередь, безропотно пропуская вперёд самых возрастных.

– Принцип старшинства здесь

соблюдается строго, – поясняет Юрий Иванович. – Если какая из молодых по неопытности вдруг попытается прошмыгнуть вперёд, её погрызут ревнивые ветераны. И в другой раз она уж точно будет знать своё место. Лошадь, конечно, не волк, но в зубы ей лучше не попадаться. В этом нас убедили изгрызенная деревянная изгородь база, которую хозяева вынуждены ежегодно менять, и даже окорябанный металлический капот фер-

мерской «десятки». Юрий Воронянский вспоминает своего отважного жеребца-тяжеловоза по кличке Арбат, который храбро защищал табун во время пастбы даже от коварных волков, что частенько здесь разбойничают. А вот защититься от жеребцов из соседнего табуна не сумел: искусили так, что грозный хозяин лошадиного гарема погиб от ран. Так что теперь Воронянским приходится пользоваться услугами гостевых производителей для своих конематок.

Итак, первыми к доярке Людмиле Лихоносовой подходят возрастные кобылицы – лет восьми-девяти от роду. Остановиться аккуратно напротив доярки каждую из них заставляет труба, словно шлагбаумом перегораживающая раскол. Людмила протягивает руки в проём между досками, обмывает лошади крохотное тёмное вымя и трогает за соски. В чашку ударяют струйки молока. Не проходит и минуты, как оно заканчивается. На дне чашки всего лишь кружка удоя.

– Лошади хитрят, стремятся утаить от нас молоко, чтобы отдать его затем своим жеребяткам. Но мы эти их проделки знаем. Через четверть часа отправим их на дойку снова, – комментирует супруга фермера Роза Воронянская.

Нам дают отведать парное, с обильной пеной кобылье молоко. Хорошо знаю вкус коровье-

го, козьего. Но это пробую впервые. Оно совершенно не похоже на знакомое мне: абсолютно нежирное и настолько сладкое, что хоть делай сгущёнку без сахара. – У меня от этой сладости даже руки липнут, – улыбается Людмила Лихоносова. – И всё же доить кобылу гораздо проще, чем корову. Лошадь легко отдаёт молоко. Усилий при дойке почти не требуется.

Подоенные кобылы сразу после раскола попадают во вторую половину база. Они топчутся, поглядывая на запертые двери конюшни, за которыми изолировали на время дойки жеребят, и инстинктивно нагоняют в соски молоко для них. Но вместо встречи с детьми Юрий Воронянский опять направляет кобыл в раскол. И предназначенное для жеребят лакомство снова льётся в чашку.

Кто кого перехитрил

После двух доек, разделённых 15-минутной паузой, в канистре набралось и 20 литров. Рекордистками в табуна считаются лошади местной, донской породы. Их разовый удой превышает литр молока. Тем не менее получается, что хорошая корова даёт столько же, сколько 20 кобыл вместе взятых.

– Мы можем надаивать молока гораздо больше, до четырёх-пяти литров в день от кобылы, когда в этом есть необходимость, – вступается за конематок Роза Наджиновна. – В этом сезоне мы применяли двухразовую дойку, остальное молоко шло на выпойку жеребят, или лошаков, если по-нашему. А вообще в кумысных хозяйствах кобылиц доят до десяти раз на день – через каждые два часа. У них даже сейчас можно взять дополнительное молоко, если снова загнать в раскол и выпустить жеребят. Стоит лошаку прикоснуться к соскам – и кобылу снова дои. Мы этот приём иногда используем.

В том, что кобылы утаивают молоко от доярки, мы убедились сразу по окончании повторной дойки. Юрий Иванович отворил дверь конюшни, и оттуда с гиканьем помчались в баз резвые сосунки. Их появление кобылицы встретили радостным ржанием. Малышня быстро нашла своих мамаш и потянулась к щедрым соскам, снова наполненным лакомством. Как ни хитри доярка, а кобыла всё равно её обманет и умудрится сберечь молоко для своего чада. Из всего табуна только один жеребёнок с вихрастой чёрной гривой растерялся в присутствии посторонних и долго не мог разыскать свою мать. Но вот и он, почмокивая, успокоился под лошадиным брюхом.

Парное кобылье молоко – исходное сырьё для приготовления

знаменитого целебного кумыса. Именно парное, подчёркивает Роза Наджиновна. Его заливают в кумысную закваску, помешивая специальной палочкой с дырками, именуемой «бишкек» – как столица Киргизии. Процесс взбалтывания, с небольшими перерывами, продолжается целый день. Дырочки «бишкека» позволяют насытить напиток воздухом и усилить процесс газообразования. Температура молока при этом, обращает внимание Воронянская, должна находиться в узком диапазоне между +26 и +28 градусами. Если выше +29, то напиток прекратит играть и испортится. Если ниже +25, то перекистет. А через 18 часов после начала смешивания готовый кумыс отправляют в холодильники.

Поскольку мы не располагали таким временем, Роза Воронянская предложила нам испить уже готовый кумыс, закупоренный в пластиковую бутылку. На вкус это была сладковатая, с приятной кислинкой молочная газировка. Она прямо-таки зашипела, как шампанское, стоило только повернуть крышку. Роза Наджиновна поясняет, что в стеклянных банках, укрытых полиэтиленовой крышкой, хранить напиток по этой причине невозможно. А скопившийся внутри пятилитровых пластиковых бутылей газ срывает даже крышки винтовые. Это не просто газ, кумыс – продукт с градусами. Хотя у свежеприготовленного напитка, по идее, всего лишь один градус, и только через неделю планка поднимается до трёх-четырёх градусов, наш водитель Виталий не рискнул его попробовать (от греха подальше).

А санаторий перевели на кефир

До изобретения антибиотиков таким напитком спасали от смерти больных чахоткой, которая партиями косила людей вплоть до позапрошлого века. Как известно, похоронивший чахоточного брата писатель Лев Толстой тоже подхватил туберкулёз. Он несколько раз ездил в Самарскую губернию к башкирам на кумысолечение, и болезнь отступила. Кумыс до сих пор используют как противотуберкулёзное средство. Воронянская приводит примеры, когда этот кисло-молочный напиток, восстанавливающий иммунную систему, помогал её покупателям при болезнях бронхов, коклюше, ангине, раке кожи, аллергии...

– Мы занялись производством кумыса в своём хозяйстве 20 лет назад. А до того времени в нашем посёлке при санатории для туберкулёзных больных существовала большая кумысная с



Людмила Лихоносова доит кобыл быстро



С щедрой пеной молоко

табуном из 300 голов, – рассказывает Роза Наджиновна. – Затем кобыл передали местному совхозу, в котором я работала кадровиком, а муж трудился механизатором. Но совхоз, как и многие сельхозпредприятия, в девяностые развалился. Так что нам с мужем создавать свою кумысную ферму пришлось фактически с нуля. В сохранении «кумысного» бренда был заинтересован глава района, который и помог нам получить первых несколько лошадей из других хозяйств. А затем уже мы развивались сами.

К сожалению, в последние годы ферма Воронянских больше не развивается. И, как мы уже знаем, применяет лишь двухразовую дойку вместо десятиразовой. Связано это с сокращением спроса на целебный продукт. Хотя санаторий в посёлке продолжает работать по своему профилю, но в меню пациентов сегодня уже нет кумыса. Чиновники из Минздрава решили заменить его дешёвыми кисломолочными напитками на основе коровьего молока. А именно на санаторного потребителя в первую очередь рассчитывали супруги Воронянские. Так что сегодня им приходится искать новые каналы сбыта.

– Мы убедились, что продукт наш востребован, несмотря на

то что недёшев. Отпускаем его по цене 100 рублей за литр, – говорит Роза Наджиновна. – Его заказывают магазины районного центра, соседних сёл и посёлков. Есть заявки из Ростова и Новочеркасска из магазинов экологически чистых продуктов. Но логистика пока складывается не в нашу пользу. Продукт живой, короткого срока хранения (всего пять дней). До райцентра от Маныча 85 км, до Ростова и вовсе 365 км. Часто доставлять малые партии на такое плечо нашей машиной – себе дороже. Поэтому пока готовим кумыс в основном под заказ.

Надоенное на наших глазах молоко имело особый, эстафетный статус. Его после переработки в кумыс помещают в холодный подвал и будут держать там до мая в качестве закваски. И когда через месяц после рождения жеребят кобылы будут готовы к доению, он поможет открыть новый сезон кумысоделия.

– Конечно, можно воспользоваться и покупной закваской, – уточняет Роза Воронянская. – Мне предлагали как-то её по цене 2 000 рублей за пробирку. Но это и дорого, и не гарантирует качества. Своё – надёжней.

Михаил ЗАДРАВНЫХ

пос. Маныч, Орловский р-н, Ростовская область

Фото Александры Кореновой

Современные комбайны — донским студентам

ЗАО СП «Брянсксельмаш» и ООО ТД «ГСМ – «Палессе»» открыли в ДонГАУ учебный класс.

Новая просторная аудитория начала работать в Донском аграрном университете с 14 сентября. Оснащённая современным мультимедийным оборудованием, с наглядными учебными пособиями на стенах, она и вид из окна имеет примечательный — технопарк с новейшими образцами сельскохозяйственной техники. ЗАО СП «Брянсксельмаш» и его единственный на протяжении 11 лет официальный представитель в Ростовской области ООО ТД «ГСМ – «Палессе»» предоставили ДонГАУ для учебного процесса зерноуборочный комбайн ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ GS 1218 и кормоуборочный комплекс КВК-800.

Заместитель генерального директора по продажам и маркетингу ЗАО СП «Брянсксельмаш» Дмитрий Хоулянецв рассказал, что для их предприятия это уже пятая учебная аудитория. Аналогичные работают в Ульяновске, Пензе, Новосибирске, Брянске. Техника ЗАО СП «Брянсксельмаш» представлена в аграрных вузах Курска, Москвы, Уфы, Красноярска и в Удмуртии.

— Образовательную программу мы реализуем с 2015 года, в ближайшее время откроем учебную аудиторию в Крыму, в планах — оснастить все специализированные вузы страны современной техникой и учебными классами, — рассказал Дмитрий Хоулянецв. — Студенты должны



В новом учебном классе «Брянсксельмаш» будут готовить квалифицированных специалистов сельского хозяйства

знакомиться с лучшими образцами техники, представленными на рынке.

С марта 2016 года комбайны ПАЛЕССЕ, изготовленные ЗАО СП «Брянсксельмаш», получили новое название: ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ. Повышен уровень локализации производства, что позволило зерновым комбайнам с 8 сентября войти в так называемую «программу 1432». **Теперь производство этой техники субсидируется из федерального бюджета в размере 25% цены.**

— Сельхозпроизводители, приобретающие зерновые комбайны ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ,

значительно выигрывают в цене, они получают технику со скидкой. Только в Ростовской области с 8 сентября заключено 10 контрактов, — рассказал генеральный директор ООО ТД «ГСМ – «Палессе»» Константин Коротков.

Высокое качество комбайнов ЗАО СП «Брянсксельмаш» обеспечило им высокую популярность в аграрных регионах. Высокопроизводительный двухбарабанный комбайн ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ GS12 (КЗС-1218) с мощностью двигателя 330 л. с. пользуется повышенным спросом. Он позволяет убирать зерновые без ограничений по уро-

жайности. Цифра «12» в названии указывает на пропускную способность хлебной массы (не менее 12 кг/с), «18» — на производительность по зерну (от 18 тонн в час и более). GS12 легко справляется даже с уборкой влажных хлебов.

— Такой комбайн уже работает на полях Азово-Черноморского инженерного института в Зернограде (подразделение ДонГАУ. — Прим. ред.), — рассказал проректор по учебной работе ДонГАУ Игорь Фетюхин. — Хочу отметить его высочайшее качество, это серьёзный конкурент ведущим

производителям сельхозтехники.

Кормоуборочный комплекс КВК-800 (ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ FS80) завоевал признание у сельхозпроизводителей, практикующих заготовку больших объемов кормов. Комбайн способен переработать 160 тонн кукурузного силоса в час и 85 тонн сенажа в час. КВК-800 – энергоэффективная машина, обеспечивающая высокий уровень рентабельности кормозаготовок.

– Я сам закончил зерноградскую академию. Помню, как нам не хватало современного оборудования. Мы учились по учебникам 70-х годов и, конечно, после окончания вуза были далеки от реальной жизни, – вспоминает Константин Коротков. – Все знания, которыми обладает наше поколение, мы получили методом проб и ошибок. В условиях, когда страна стоит перед задачей поднять сельское хозяйство, такой подход неприменим. Из вуза должны выходить максимально подготовленные специалисты, мы им в этом поможем.

В настоящее время ЗАО СП «Брянсксельмаш» и руководство ДонГАУ обсуждают возможность прохождения на предприятии трудовой практики для студентов. Дмитрий Хоухлянецв сказал, что предприятие охотно принимает студентов. Часть студентов трудоустроивается на предприятие после окончания вуза. Но сотрудничество производства и науки может развиваться и дальше: так, по словам Константина Короткова, к ним часто обращаются сельхозпроизводители с просьбой обучить механизаторов работе на современных комбайнах. ЗАО СП «Брянсксельмаш» на своей базе регулярно проводит такие семинары. После открытия учебного класса в ДонГАУ специалисты «Брянсксельмаш» смогут проводить учёбу механизаторов на донской земле, мероприятие уже запланировано.

– Линейка нашего производства достаточно широкая: это три зерноуборочных и четыре кормоуборочных ком-

байна, а в планах ещё и продажи всего шлейфа сельскохозяйственного оборудования, – рассказал Денис Хоухлянецв. – На подобных семинарах мы сможем не только обучать механизаторов настройкам и регулировкам тех или иных узлов, но и предлагать комплексные решения сельхозпредприятиям по оптимизации технологического парка.

Заведующий кафедрой безопасности жизнедеятельности, механизации и автоматизации технологических процессов и производств ДонГАУ Сергей Башняк высоко оценил инициативу ЗАО СП «Брянсксельмаш» и ООО ТД «ГСМ – «Палессе»»: другой производитель ранее предоставлял вузу современные образцы техники, но только на время. Сотрудничество с «Брянсксельмаш» имеет высокие перспективы. Кроме подготовки бакалавров вуз сможет дополнительно готовить трактористов и комбайнёров. Уровень комфорта в современных комбайнах настолько высокий, что среди желающих получить права тракториста половина – девушки.

– На слуху у всех подвиги советских женщин-комбайнёров Нины Переверзевой и других, но сегодня работа на комбайне становится сама как награда: удобные сиденья, кондиционер, автопилот... – говорит Сергей Башняк. – Квалифицированных кадров на селе не хватает. Современная техника привлекает молодёжь переезжать в село.

Студент третьего курса Павел Поляков уже успел поработать на комбайне во время летней трудовой практики в ООО «Заря Дона». Он воодушевлён, чувствует свою востребованность как специалиста, горит желанием повысить квалификацию. Тесного знакомства с характеристиками и устройством комбайнов ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ GS 1218 и КВК-800 Павел ждёт с нетерпением. Быть может, именно эти машины помогут ему добиться успехов на его будущей работе.

Инга СЫСОЕВА



Аудитория «Брянсксельмаш» понравилась студентам ДонГАУ»



Генеральный директор ООО ТД «ГСМ – «Палессе» Константин Коротков (справа) презентует современное мультимедийное оборудование, установленное в аудитории



Двухбарабанный комбайн ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ GS12 (КЗС-1218) и КВК-800 станут главным украшением технопарка ДонГАУ



Студенты заинтересованы в изучении современной техники

Производство комбайнов
Брянсксельмаш
ДЕСНА-ПОЛЕСЬЕ

субсидируется согласно
постановлению
Правительства РФ 1432
в размере **25%** от цены.

ГАРАНТИЯ 3 года



**КОРМО- И ЗЕРНОУБОРОЧНЫЕ
КОМБАЙНЫ И КОМПЛЕКСЫ «ПАЛЕССЕ»**

Компенсация за технику «ПАЛЕССЕ» белорусского производства по кредитной схеме ОАО «СБЕРБАНК», ВТБ 24

Кукурузная жатка «CornMaster-8» может агрегатироваться с любым видом зерноуборочных машин как российского, так и зарубежного производства.



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

Россия, Ростовская область, Константиновский район
г. Константиновск, п. КГУ-1, территория АТП-6
тел./факс: (86393) 6-06-50,
8-928-148-40-08, 8-928-148-40-38
e-mail: tdpm61@yandex.ru

**Трактор К-704-4Р
«СТАНИСЛАВ»**

**Трактор ХТА-200-10
«СЛОБОЖАНЕЦ»**



ВОЗМОЖНОСТЬ УСТАНОВКИ ДВИГАТЕЛЕЙ:

ЯМЗ-238М2
240 л.с.

ЯМЗ-238Д
330 л.с.

ЯМЗ-7511
400 л.с.

ЯМЗ-236М2
180 л.с.

Д-260.4
210 л.с.

ЯМЗ-238М2
240 л.с.

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

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

КОМПАНИЯ
КС САРМАТ

- ✓ Производство почвообрабатывающей техники
- ✓ Запасные части

Мотыга ротационная
МРН-6,3С, МРН-9С

Подвеска КШУ 17.000
(стойка S-образная)

Культиватор
комбинированный
прицепной КПК-4СУ;
КПК-8С для сплошной
обработки почвы

Культиватор
растениепитатель УСМК 5.4В

Борона зубовая
БЗС-1У-01

Культиватор навесной
для высокостебельных
культур КРН-2,8С; -4,2С;
5,6В; КРН-8,4С; КРН-11,2С

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

«В КАЖДОЙ МАШИНЕ ВЫ МОЖЕТЕ
СЛЫШАТЬ БИЕНИЕ МОЕГО СЕРДЦА.»

МИХАЭЛЬ ХОРШ

основатель и владелец
HORSCH Maschinen GmbH



www.horsch.com

Нашей мотивацией является не только желание совершенствовать технологии возделывания, а прежде всего любовь к земледелию.

Эта философия воплощена в каждом нашем продукте, она сопровождает каждую машину от прототипа до серийного производства. Каждая из наших машин создается, исходя из Ваших потребностей, как ответ на определенную проблему. Наши продукты призваны облегчить Ваш повседневный труд и совершенствовать земледелие. Будучи сами фермерами, мы понимаем Ваши проблемы и осознаем свою ответственность перед будущими поколениями. Мы с Вами - равные партнеры, которые трудятся плечом к плечу.

ООО „ХОРШ Русь“

399921 Липецкая обл.

Чаплыгинский район п.Рощинский

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

E-mail: horsch.rus@horsch.com

HORSCH

С любовью к земле



Что берут в лавку?

Магазин для фермера

На Кубани появились «Кооперативные лавки» с натуральными продуктами из КФХ и ЛПХ

Традиционное для ежегодной агропромышленной выставки «Кубанская ярмарка» заседание Клуба агрознатоков ИД «Крестьянин» под названием «Сам вырастил – сам переработал» в этот раз было посвящено главным образом вопросам сбыта фермерской продукции. Важным поводом для этого стало открытие в краевом центре первых двух магазинов натуральных продуктов КФХ и ЛПХ. Напомним, идея создания таких торговых точек прозвучала из уст вице-губернатора края Андрея Коробки на прошлогоднем заседании Клуба агрознатоков на «Кубанской ярмарке – 2015». Вели мероприятие главный редактор журнала «Деловой крестьянин» Николай Гритчин, специальный корреспондент газеты «Крестьянин» Тимур Сазонов и исполнительный директор Агропромышленного союза Кубани Сергей Косогор.

Кормленец с компьютером
Юрий Ильченко, глава КФХ

(Динской р-н, Краснодарский край): – Наше хозяйство работает с 1992 года. А с 2009 года мы начали заниматься животноводством. Получили грант, построили переработку. И сегодня у нас замкнутый цикл. Производство молока и глубокая переработка его – вплоть до йогуртов, творожных десертов, сыров, кисломолочных продуктов. Нормальная упаковка. На начальном этапе были у нас проблемы со сбытом. Попасть в сети было практически невозможно.

Мы приняли решение открывать свои специализированные молочные магазинчики. Это впоследствии оправдалось. Качество молочной продукции – наш главный конёк. Оно начинается с кормления, содержания животных. Всё сложилось как надо. И сегодня покупательский спрос превосходит предложение. Перерабатываем ежедневно порядка 3-3,5 тонны молока – всё, сколько доим. Сырья уже не хватает. Четыре наших магазина и несколько специализированных магазинов в Краснодаре («Ботаника», «Экопродукты»,

интернет-магазины), которые тоже берут нашу продукцию, распродают весь объём.

Параллельно занимаемся овцеводством, используем трёхпородное скрещивание, в результате получаем мясо высшего качества. В одном из наших магазинов реализуем и баранину, в день уходит две туши. В год таким образом продаём 700 молодых баранчиков. Мяса тоже иногда не хватает, прилавок пустует. Жизнь толкает к тому, чтобы мы развивались. Нарастиваем объёмы производства садовой земляники. В прошлом году увеличили площади под ней до 10 га, а в этом году выходим на 22 га. Часть земляники продаём, а примерно половину урожая перерабатываем и используем как фруктово-ягодный наполнитель для йогуртов, которые производим. Кроме того, у нас есть порядка 15 га малины. Тоже около 30% урожая уходит в переработку и используется как фруктово-ягодный наполнитель наших продуктов. Всё это позволило нам эффективно расширять хозяй-

Сегодня мы закупили 50 коз. Думаю, что уже в мае в наших магазинах появятся козье молоко и козий сыр. Продукт востребованный, об этом говорят нам наши покупатели. Немножко ужимаем нашу овцеферму, и на этой площадке будем оборудовать доильный зал. А переработка молока у нас уже есть. Кроме того, в этом году мы закончили выплаты по долгам за новую ферму, которую приобрели буквально в километре от первой. Теперь у нас уже две МТФ: одна – овцеводство плюс козоводство, вторая – КРС. И порядка 40 га будет у нас ягодников.

Это позволит нам как многопрофильному предприятию стабильно идти вперёд. Каждая отрасль себя дополняет. Вообще, скажу вам так: как только в хозяйстве появились первые коровы, мы начали жить. А когда появилась переработка, мы начали жить по-рошо и развиваться.

Владимир Исмаилов, зам. директора по научной работе и инновациям ВНИИ биологической защиты растений: – Как вы определяете чистоту продук-

ции по пестицидной зависимости?

Ильченко: – Все корма, которые оставляем для собственных нужд или покупаем, идут через контрольно-токсикологическую лабораторию. На начальном этапе, скажу честно, мы халатно относились к этому. И поскользнулись на свекловичной патоке. Возникли проблемы. После этого пропускаем через лабораторию всё – вплоть до мельчайшей кормовой добавки, несмотря на то что она идёт с сертификатом.

Исмаилов: – Но назвать вашу продукцию органической, наверное, ещё нельзя?

Ильченко: – Мы не добавляем никаких химических соединений, которые бы способствовали повышению надоев. Используем отходы кондитерской фабрики и белково-витаминные добавки. Рационы составляем очень подробно, корма отправляем в компанию «Делаваль», которая проводит их исследование, даёт полный расклад по протеинам, углеводам, по энергии. Всё до джоуля. Приезжает кормленец с компьютером, заносит данные в базу. И затем программа выдаёт рекомендации по кормлению нашего стада.

Виктор Сергеев, председатель АККОР Краснодарского края: – Сегодня важно производить натуральные продукты. Это не порошковое молоко. Продукция пользуется спросом. Сам живу в Новотитаровской и часто покупаю в магазине КФХ Ильченко творог, кефир, молоко, масло. Но срок реализации этих продуктов небольшой. Как бы это не подвигло Юрия Васильевича перейти на консерванты.

Ильченко: – Ни в коем случае. Продукция наша не залеживается.

Представитель КФХ Косинов (ст-ца Нововеличковская): – А на какой породе коз вы остановились?

Ильченко: – Зааненская.

Если продукт качественный, за ним приедут

Татьяна Снитко, начальник управления развития малых форм хозяйствования минсельхозпрода Ростовской области:

– Каков источник финансирования ваших инвестиций?

Ильченко: – Стартовый источник – это малина, клубника. Всегда это были первые деньги. За счёт них ты уже в апреле-мае мог себе обеспечить и посевную, и уборочную страду. Также мы пользуемся всеми возможными схемами кредитования. Брали

средства и в фонде микрорайма, и в Сбербанке. То есть из одного кредита в другой.

Снитко: – А господдержка?

Ильченко: – Получили грант около 5 млн – это великая господдержка. Она тоже дала свой толчок. Сегодня я понял: если у нас не будет объёмов производства, то в отрасли нет никакого смысла. Если это, к примеру, овцеводство, то баран должен продаваться каждый день и в каску должны идти деньги. Если это земляника, то она должна плодоносить не один месяц, а три. Мы уже пошли на суперпоздние сорта, завезли их из Голландии. Используем тоннели – плёночные укрытия – для получения ранней продукции. И уже сбор земляники у нас растягивается на 50 дней. Далее, в августе, идёт малина. Поэтому деньги с зерна мы немножко бережём.

Снитко: – Сколько у вас рабочих мест?

Ильченко: – 70.

Снитко: – А средняя зарплата?

Ильченко: – 25 тыс.

Модератор: – Когда у вас был премьер, вы говорили о кредитах под 7%. Вы только со Сбербанком работаете? С Россельхозбанком не пробовали?

Ильченко: – У меня был такой случай. У Сбербанка возникла заминка с кредитом, и меня переманил Россельхозбанк. Дали кредит. Это было лет 10 назад. А потом были одни разочарования. Такая бюрократическая машина, что получить ничего невозможно. И я сказал: больше Сбербанку никогда не изменю. В нём всегда можно получить заём.

Представитель КФХ Косинов:

– У нас в Россельхозбанке те же проблемы. Документы оформили, указали, сколько у нас прибыли. Но постоянно получаем отказ. Приходится обращаться в Сбербанк или другие банки.

Модератор: – Сколько лет вашему мини-заводу? Окупился ли он?

Ильченко: – На начальном этапе мощность завода составляла всего четыре тонны переработки молока в сутки. Практически сразу после его пуска начали модернизацию. Оборудование в нём было израильское. Со своими достоинствами: соблюдение температурного режима, скорости перемешивания. Оно таило много подводных камней. Завод поступил к нам в минимальной комплектации. Стали дополнять завод российским оборудованием, которое ничем не уступает израильскому. Поставили упаковочное оборудование. Всё это помогло выпускать продукцию более высокого качества. Сегодня мы продолжаем разви-

вать перерабатывающее производство. Поставили две холодильные камеры для производства твёрдых сыров. Рядышком с мини-заводом будем ставить оборудование по производству моцареллы. Летом возникает небольшой спад спроса на молочку. Поэтому строим небольшой цех для производства твёрдых сыров.

Модератор: – А насчёт окупаемости?

Ильченко: – Завод уже окупил себя.

Модератор: – Что посоветуете начинающим фермерам, получившим грант для развития молочного животноводства? В какую нишу стоит идти? При каких объёмах стоит заняться переработкой молока? Вот вы заняли уникальную нишу йогуртов и берёте высочайшим качеством продукции.

Ильченко: – Наша «Кубанская ярмарка» показывает, что очень много появилось животноводов и переработчиков. Каждый производитель молока должен иметь в своём сельском поселении переработку. Смотрите, какой у нас сегодня рынок предложений. И пастеризаторы, и мини-сыроварни, и многое другое. Это не такие большие деньги, чтобы довести продукт до конечного потребителя.

Чтобы мы стали действительно конкурентны, в каждом сельском поселении, на каждом хуторе должен быть производитель молока обязательно с сыроварней. Будь то коровы, козы, овцы – не важно. Я своим коллегам говорю: если у вас нет магазина, что вам мешает продавать мясо дома? Поставьте во дворе павильон, витрину. Если у вас будет качественный продукт, за ним приедут. Потому что люди уже наелись суррогатов. И на ярмарке сейчас все ищут нормальных производителей и спрашивают: куда можно приехать за вашей продукцией? Только так выживет фермер, только так он будет укреплять свой статус – занимаясь производством от сырья до конечного продукта на прилавке.

Со сбытом нет проблем, если ты нацелен на качество.

Модератор: – Какие из ваших молочных продуктов имеют наибольший спрос?

Ильченко: – Вот честно скажу: ничего не залеживается. Сыр березовыми головками. По пять головок везут в другое сельское поселение – родственникам, кумовьям, сватам. Если молоко хорошее, то хорошая будет и продукция. Тут всё важно – и здоровье животных, и корма, и условия содержания. Фермер должен дорожить своей репутацией, чтобы завтра,

не дай бог, кто-нибудь не сказал: продукт горчит.

Сергей Дубинин, фермер, член Первого винодельческого кооператива Кубани (Анапский р-н, Краснодарский край): – Мы занимаемся вином и хотим ещё заниматься сыром. Можно у вас приобретать какое-то количество сыропригодного молока?

Ильченко: – Нет.

Дубинин: – Очень плохо. Давайте бартером?

Ильченко: – Купите себе коров. И тогда выиграете во всём.

Кирилл Козлов, директор компании «Бионово» (г. Армавир): – Моя мечта в этом сезоне сбылась: я вырастил небольшой сад. И сделал первый мармелад на яблоках. На приготовление этого продукта годятся яблоки второго сорта, которые нет смысла продавать, поскольку цена от трёх до семи рублей. Мне не очень нравится сегодняшний крен в сторону экологических продуктов определённых категорий. Неоправданно завышена цена на такие продукты. У нас с братом есть собственное небольшое хозяйство, где мы сами обеспечиваем свою семью фруктами и овощами. При этом мы не затрачиваемся ни на какие удобрения, ни на какие пестициды, ни на какие добавки. И продукция, которую для себя производим, стоит совершенно не дорого. Даже если прибавить к этим затратам рабочий труд, зарплату и всё прочее, то есть выращивать эти овощи и фрукты на продажу, то всё равно получается дешевле, чем производят агрохолдинги. Я самостоятельно руковожу производством уже второй год (раньше оно принадлежало моему дяде). И в этот сезон я расширился ровно в два раза. Есть ещё одна задача на этот сезон: перейти от весовой продукции к фасованной. У меня огромное количество заказов, меня замучили все. Даже на некоторые телефонные звонки не отвечаю, потому что мне людям просто нечего ответить.

Продукцию хотят видеть в магазинах. А я не могу дать нужный объём. Фасованная продукция – это, как правило, сети. А для сетей я производить не могу: там требуются высокие сроки хранения, у меня их нет. Допустим, по такому продукту, как халва, у меня по

ГОСТу 1,5 месяца. Но в весенне-летний период реально моя халва может продержаться максимум месяц или чуть дольше. А в худшем случае – две недели (когда заканчивается семечка и кислотность её повышается). А изготовленная сейчас при любых условиях хранения может пролежать от трёх до шести месяцев. То есть я изначально не хочу де-



Сергей Пономарёв (в центре) возглавляет «МЧС по сбыту»

лать свой продукт под сеть, под требования сетей. Словом, эту долю рынка я для себя теряю. Но есть же огромное количество небольших магазинов, таких, какие развивает сегодня кооператив «Деловой партнёр». Меня просят туда поставлять продукты с прошлого года. Но я пока ни килограмма не поставил, потому что у меня их просто нет.

Я считаю, что проблем со сбытом сегодня нет у того, кто производит хорошую продукцию. Сейчас я стал сотрудничать с расположенным по соседству, в Успенском районе, акционерным обществом «Мичуринское», где есть небольшой консервный завод. Мне своих яблок не хватает. А они делают яблочное пюре, яблочные соки прямого отжима из собственного урожая. Мне нужно их яблочное пюре для производства мармелада. Кроме того, я вот сейчас хочу производить зефир. По ГОСТу нужно 250 кг яблочного пюре в рецептуре. Но по ГОСТу практически не работают и кладут максимум 30 кг. И так вкусно получается. В результате хозяйство «Мичуринское» не знает, куда пюре девать. Это притом что только в Армавире десятки кондитерских фабрик, которые выпускают зефиры. То есть в плане расширения у меня всё получается. С кредитами я сейчас не работаю. Но в этом году хотел бы с кем-нибудь рассмотреть вопрос партнёрских отношений либо инвестиций. Со Сбербанком можно сотрудничать, но по ряду условий мы с ним расходимся.

Модератор: – Почему не пользуетесь банковскими кредитами?

Козлов: – Процентная ставка не устраивает.

«Голосую своим животом»

Модератор: – Мы ещё в 2014 году говорили: чтобы предприниматель мог развиваться, процентная ставка должна быть 5-7%.

Ильченко: – Но есть же микрофинансирование под 8%. Можно взять до 3 млн на три года. Это за счастье.

Олег Назаренко, председатель кооператива второго уровня «Деловой партнёр»: – Единственный минус там есть: вы должны проработать минимум полгода. То есть если вы только создались, то денег не увидите.

Ильченко: – Я в прошлом году первый раз обратился в фонд микрофинансирования. Скажу откровенно: такой простоты оформления не видел больше нигде.

Модератор: – Но начинающим фермерам 3 млн из фонда микрофинансирования недоступны.

Козлов: – Поэтому в своём случае я больше рассматриваю партнёрские отношения, чем кредит.

Ильченко: – Я зарёкся насчёт партнёрских отношений. Лучше кредит.

Снитко: – Сырьевая база у вас своя?

Козлов: – Да, у меня свой сад. Посадил 1,5 га. Но в прошлом засушливом сезоне потерял 70% посадочного материала. Поэтому недостающее сырьё беру в ОАО «Мичуринское».

Снитко: – Партнёрские отношения могут быть не только в денежной форме.

Козлов: – Конечно. Они могут быть и товарные.

Снитко: – Вы рассматриваете потенциальных фермеров-садоводов?

Козлов: – Маленькие фермеры стараются выращивать товарное яблоко, которое более выгодно. Некондиции у них крайне мало. А в больших садах остаются в значительных объёмах дешёвые вторые сорта.

Назаренко: – А какое качество у этих вторых сортов?

Козлов: – Я всегда голосую своим животом. Приехал в «Мичуринское», на себе проверил. Мне очень понравилась их продукция. Подобной у нас я не встречал. Когда я беру в «Мичуринском» сок прямого отжима, то в трёхлитровой банке вижу вот такой осадок пектина. В производстве мармелада я не использую воду. Она у нас нехорошая. Начал привозить воду из Мостовского района в бочках для производства основного потока мармелада. А для продукта с новой рецептурой воду не использую, на него у меня идёт сок прямого отжима, яблочное пюре, немного сахара и пектин. И этот мармелад у меня получается дешевле, чем из сахара, патоки, красителей, ароматизаторов и всего прочего.

Модератор: – Как вы себе объясняете это?

Козлов: – Просто экономику расскажу. Мичуринский завод сейчас продаёт яблочный сок прямого отжима по цене 84 рубля за трёхлитровую банку. А в наливе можно ещё дешевле брать. У них себестоимость яблока от трёх до пяти рублей.

Николай Хачатуров, руководитель сельскохозяйственного потребительского кооператива «Ферма настоящих продуктов» (Славянский р-н, Красно-

дарский край): – Но это же неплохое яблоко. Оно другого калибра.

Козлов: – Да, это другой калибр. Или упало, имеет червоточинку. Считается некондицией, поэтому не идёт в торговую сеть. Это отличные яблоки, из них можно делать классные продукты.

Модератор: – А садом своим вы будете заниматься?

Козлов: – Да, сад буду расширять.

Исмаилов: – Меня воодушевило, что вы выращиваете натуральные продукты. И все продукты на рынке натуральные. А почему же в пробах картофеля и ряда овощей было зафиксировано значительное превышение ПДК по пестицидам? Особенно нас удивило присутствие в картофеле ДДТ, гексохлорана и других запрещённых препаратов.

Козлов: – Фермер хочет вырастить продукцию в определённое время, продать её по максимально высокой цене. Я был удивлён, когда осваивал рынок Санкт-Петербурга в прошлом и позапрошлом годах. Столкнулся там с поставкой овощей – раннего лука и раннего картофеля. Оказывается, лук растёт не на огороде. На полях стоят большие кубы, в них сыпают удобрения, пестициды. То есть для фермера самое главное – цена. И он любыми способами пытается вырастить эту раннюю продукцию. Семена в основном импортные, из них вырастает растение при определённых условиях и при определённом компонентном составе. Без этих добавок нужный товарный вид продукции не получишь.

Гибрид взамен популяции

Майя Митченко, зав. лабораторией переработки зерна НПО «Кос-Маис» (Гулькевичский р-н, Краснодарский край): – У нас частное научное предприятие. Занимаемся селекцией и производством оригинальных гибридов кукурузы. В последние пять лет осваиваем новое направление: пищевая белозёрная кукуруза. Она пришла к нам с Северного Кавказа, где жёлтую кукурузу не едят, считая её фуражным зерном, а едят белозёрную. Первые початки попали из Кабардино-Балкарии. Мы решили создать на их основе семенной гибрид. Чтобы лучше узнать достоинства крупы и муки из белой кукурузы, основали небольшую лабораторию по её переработке. Узнали много интересного. Ездили в горы, в аулы, говорили с хозяевами, записывали их рецепты, фотографировали. Затем пытались воспроизвести это в своей лаборатории.

Выпечь хлеб из той кукурузы в нашем понимании нельзя: в ней нет клейковины. Но именно хлеб без клейковины становится сегодня актуальным продуктом. Есть такое заболевание аллергического свойства, как непереносимость пшеничной клейковины – глютена. В основном безглютеновые продукты поставляются нам из-за рубежа. Это дорого. А аллергические заболевания распространяются всё больше.

Дрожжевого хлеба у горцев Северного Кавказа нет. Есть лепёшка, чурек, кукурузная мука. Мы стали популяризировать продукты из кукурузы, изготовленные по кавказским рецептам. И возник интерес к семенам этой кукурузы. Причём возник там, откуда мы её взяли. На Северном Кавказе каждый год пересевали одну и ту же кукурузу. Это были не сорта, а популяции. А популяции никогда не были устойчивыми по урожайности, они накапливали мутации стерильных растений. Мы перевели эту кукурузу на гибридную основу. Выросла её устойчивость к болезням, устойчивость к полеганию. И теперь семена этой кукурузы к нам приезжает покупать весь Северный Кавказ. Мы же стремимся продвинуть нашу продукцию в торговые сети. Но пока заинтересовался только «Табрис». Делаем манные каши, хлеб, каши из крупы белой кукурузы.

Потребители делали нам заявки: нужен более раннеспелый гибрид, гибрид с большим выходом крупы, гибрид чисто мучной. Так мы стали расширять линейку гибридов. Свои магазины мы не открываем. Но продаём пищевую кукурузу через интернет-магазин, рекомендуем рецепты, которые сами опробовали.

Модератор: – Как вы работаете с «Табрисом»?

Митченко: – Напрямую туда поставлять продукцию мы не можем. Пришлось действовать через посредника. Он взял на себя все риски работы с сетевым маркетом. Самим нам очень сложно соответствовать требованиям сетей, графикам поставки. У нас коллекция, селекция, полевые работы, семенной завод, цех по переработке зерна, две лаборатории. Словом, следить за графиком поставок некогда.

Модератор: – Можете назвать посредника?

Митченко: – Это ИП «Михеев». Он берёт у нас фасованную продукцию, кладёт её в красивую коробочку, клеит этикетку, на которой указывает нас как производителя, и ставит на полку магазина.

Модератор: – Это выгодно вам?

Митченко: – Не сказала бы, что это делает нас миллионерами

в этом секторе. Работаем пока только на ноль. Но используя это направление для рекламы наших семян, мы эти затраты компенсируем увеличением объёма продаж. У нас реально увеличивается производство семян белозёрной кукурузы – каждый раз на 100%. До Нового года её заказывают, а уже в феврале она заканчивается.

Хачатуров: – У нас 500 га земли. Севооборот своеобразный: сею одну культуру на всю площадь. В следующем году у нас будет кукуруза. Вы можете взять нас на сопровождение, пока я ни с кем не заключил договора? Мы посею ваши семена, а вы нас будете сопровождать: сев, обработки, удобрения и так далее.

Митченко: – Думаю, что да. Мы выезжаем на поля партнёров. Я сведу вас с нашим агрономом-семеноводом Надеждой Литвиновой, которая ведёт это направление.

Хачатуров: – Какой порядок цен на ваши семена?

Митченко: – Они находятся в среднем ценовом сегменте. Дешевле импортных, но немножко дороже, чем у основных производителей семян на Кубани.

Модератор: – Это вы о жёлтой кукурузе. А по белой?

Митченко: – Белозёрная кукуруза немножко дороже продаётся, чем жёлтая. И это оправдано, потому что её производство требует дополнительных затрат.

«Элитка» для колхозника

Модератор: – Но и товарное зерно белозёрной стоит дороже?

Митченко: – Товарное зерно, как правило, стоит в два раза дороже, чем жёлтой. Это тоже связано с дополнительными затратами: изоляция не меньше 200 метров от жёлтой.

Хачатуров: – Какова урожайность?

Митченко: – Минимальная у белой 60 ц/га, в лучшие годы дала 100 ц/га. А по жёлтой у нас норма 100 ц/га.

Андрей Солод, фермер (Кущёвский р-н, Краснодарский край): – Когда нужно сделать заявку на ваши семена белой кукурузы, чтобы не опоздать?

Митченко: – Прямо сейчас. Заявки к нам уже поступают. До Нового года цены доступнее.

Солод: – А дистанционно можно сделать заявку?

Митченко: – Да, по телефону или по интернету.

Модератор: – В Краснодарском крае уже есть фермеры, которые выращивают белозёрную кукурузу?

Митченко: – Да. Уже установилась связь между фермерами, нами как производителями семян и крупным переработчиком белой кукурузы – фирмой «Радуга». Она находит фермеров, которые выращивают наши семена, а затем сдают урожай на переработку в фирму. Раньше эти фермеры выращивали французские семена. Сейчас эти семена им недоступны. Так фирма обеспечила себе сырьевую базу, а у нас появились новые клиенты.

Хачатуров: – Я был на заводе. Мне сказали, что моя кукуруза хорошая, продовольственная, но предложили за неё всего восемь рублей. А столько же стоила фуражная.

Митченко: – Можно воспользоваться другими предложениями рынка. Например, на Ставрополье фермер-переработчик Нарыжный покупает продовольственную кукурузу. Белозёрная кукуруза – это экспортный товар, запросы на неё есть и в экспортном варианте. Приезжайте, что знаю – расскажу.

Хачатуров: – Договорились. Хочу сказать, что знаю продукцию Ильченко. Клубника у него чёрного цвета и такая сладкая. Такую ел только в детстве.

Я успел урвать у него только один ящик. Её сразу расхватывают. Но он пообещал мне рассадку. При всех сейчас напоминаю об этом.

Ильченко: – Сейчас уже надо брать рассадку.

Хачатуров: – Мы с вами не конкуренты. У вас линейка молочной продукции намного больше, чем у нас.

Вся моя история создания молочного кооператива и молочной переработки – это история противостояния молочным заводам, сетям. Они все твердят на совещаниях: каждый должен заниматься своим делом, вы ковыряйтесь в навозе, получайте молоко, мы будем перерабатывать и продавать. И чего добились? В нулевых годах они манипулировали ценой как хотели: сегодня шесть рублей, завтра восемь, послезавтра двенадцать, а потом опять шесть. Как можно выстраивать бизнес с ними?

Вот с крупной западной фирмой мы работали, специальные фильтры по их требованию поставили. Молоко шло высшим сортом. А потом бах – первый сорт. Почему? «У тебя бакобсеменённость не та». Но всё осталось то же самое. Позже признались: молока стало больше. Хорошо ещё, что я отслеживаю состояние переработчиков и не попал на банкротство заводов. Словом, ситуация заставила меня создать собственную переработку. Трудно было. Но якорный клиент «Табрис» нас спас.

Он забирал 50% продукции. А ещё 50%... Оказалось, что у нас в станции Анастасиевской тоже хотят пить молоко. И теперь доля «Табриса» уже составляет 30%, а Славянск-на-Кубани, Анастасиевская потребляют 40% нашей продукции. Это притом что молоко дороже, как говорят в «Магните», «у вас же сегмент элитки». А эту «элитку» потребляют колхозники. Он взял молоко крупного производителя и взял наше и сравнил. И думает: ёлы-палы, да лучше я этого выпью 100 граммов, чем литр «шмурдяка».

Козлов: – Я проверял заводской кефир. Он у меня две недели пролежал на солнце, ничего с ним не произошло.

Хачатуров: – До недавнего времени мы не могли переработать весь объём молока, которое производили. А затем вместе с кооперативом второго уровня «Деловой партнёр» стали думать о создании своей реализации. Открыли первые два магазина «Кооперативная лавка». Надеемся, что будем открывать ещё и пойдём по пути Юрия Ильченко. Должна быть реализация конечному потребителю. От него ты можешь получить информацию,



У Юрия Ильченко ничего не залёживается



Владимир Исмаилов (крайний справа) не считает кубанские продукты чистыми

что нужно, что у тебя с продуктом не так. Это очень важно. Конечно, это опять денежные вливания и затраты времени. Я же не нахожусь в поле, на ферме, когда создаю эти заводы, магазины. Не от хорошей жизни это. Если б Юрию Ильченко платили 30 рублей за молоко, он бы задумался, открывать этот завод или нет.

Я много не зарабатываю на этом бизнесе. В 2015 году наш кооператив заработал 300 тыс. рублей, это 1% от его оборота. Но у меня совесть чиста. Любому могу сказать, что у меня продукт натуральный. Цены за два года я не поднял.

Вход в кооператив для ЛПХ закрыт

Ильченко: – Но вам же всё равно подняли цену – на банку, на этикетку, на краску. Даже чтобы преподнести свой продукт в «Табрис», «Магнит», его нужно украсить. Каждая бумажка стоит не копейки, а рубли. И этот рубль ложится на себестоимость.

Хачатуров: – В нашей фирме слоган: природа создаёт – мы не мешаем. В прямом и переносном смысле. Заводы же бодяжат порошок. У меня только молоко осталось в дешёвой упаковке – полиэтиленовой плёнке. Остальное пришлось в банки паковать. Йогурт я продаю по 70 рублей, из которых 15 – стеклянная банка с этикеткой.

Вопрос из зала: – А если возвратная тара?

Хачатуров: – Возвратная тара – это большая проблема с Роспотребнадзором. Поэтому потребитель съедает нашу продукцию, а банку выкидывает. Мы пытались удешевить тару – хотя бы для сельян. Начали в Анастасиевской продавать йогурт и в стеклянной, и в пластиковой таре. Но даже

колхозники предпочитают стеклянную банку. Они затем катают в неё варенье.

Модератор: – В привычном понимании молочный кооператив – это сборщик молока в ЛПХ. У вас другой принцип построения. Расскажите, пожалуйста, о нём.

Хачатуров: – В кооперативе нашем объединились я и мои родственники, то есть люди, которых я знаю и которым доверяю. Когда объединяются ЛПХ, то появляются желающие водички подлить или маститное молоко сдать. Причём приборы для выявления воды в молоке есть, а скрытый мастит просто так не определишь. Схема кооперации у нас такая: одно КФХ выращивает молодняк и нетелей, другое КФХ, моё, занимается производством молока. Кооператив перерабатывает и продаёт в сеть. ООО «Славагро» выращивает корма, отдаёт их фермерам для молодняка и дойного стада. На заводе у меня работают три человека.

Мы пытались брать молоко со стороны. Но столкнулись вот с такой бедой и отказались.

Модератор: – Вы поставляете свою продукцию в том числе в «Кооперативную лавку». Какова там ценовая планка? Что вас устраивает и что не устраивает?

Хачатуров: – Всё устраивает, потому что я являюсь одним из учредителей «Кооперативной лавки». Нас никто там не кинет. Это магазины нашего кооператива. Конечно, там моя продукция будет продаваться дешевле, чем в «Табрисе», потому что мы не являемся плательщиками НДС. Если всё это разовьётся и землю дадут, то можно будет увеличить стадо и нарастить объёмы выпуска продукции.

Государство нас тоже поддерживало. Я получил 16 млн гранта. И уже 4 млн отдал в бюджет

в виде налогов, арендной платы за землю.

Снитко: – Завод по переработке молока чей – кооператива или одного из членов кооператива?

Хачатуров: – Кооперативный. Стоит на балансе кооператива.

Снитко: – Как вы его создавали? Сбрасывались совместно?

Хачатуров: – Раньше это производство принадлежало фирме «Славагро». Когда мы создали кооператив, получили господдержку, то «Славагро» вошло в уставный капитал этого кооператива. Мы вошли деньгами.

Снитко: – И много денег потратили на завод?

Хачатуров: – Больше 5 млн.

Снитко: – А господдержка?

Хачатуров: – Господдержка пришла от кооператива «Деловой партнёр». Мы брали кредиты под его гарантию по ставке 14% годовых.

Снитко: – Завод вам обошёлся недорого. Это потому, что некое имущество было уже внесено и вы его модернизировали?

Хачатуров: – Нет, у нас было помещение, а мы наполнили его оборудованием. У меня на площадке в 34 га находится ферма, и в 100 метрах от неё завод, как и положено по САНПИНу. То есть транспортное плечо от производства молока до его переработки всего 100 метров. А это очень важно. Мы там свою дойку придумали, чтобы уйти от бакобсеменённости. Доильного зала нет. Есть корпус на 100 голов. В него заезжает машина на электрической тяге – как на вокзале электротележки. На ней бак и доильные аппараты «Вестфалия». Отдаиваются – молоко в закрытом цикле, бакобсеменённости нет. А если молоко «дышит» в корпусе, где аммиак, оно получается совсем другого качества.

Снитко: – Сколько вы получаете молока?

Хачатуров: – 2,5 тонны в сутки.

Из «Винной деревни» трезвым не уйдёшь

Дубинин: – В отличие от всех вас у нас совсем другие проблемы, потому что вы все занимаетесь законным бизнесом. То, что делают с нами, даже не знаю, каким словом можно назвать. Законная база, сформированная нашим государством, висит в воздухе. Ни закон о вине, ни закон о фермерах не работает. Пока идут только разговоры. Сегодня такой крестьянин, как я, производя виноград и делая из него своё вино, легально торговать вином не может. Лицензию на право продажи пока получить невозможно.

Почему-то к пиву у нашего правительства сегодня отношение абсолютно легальное. Не нужна лицензия, вообще ничего не нужно. В каждой станице уже по 50 пивоварен. Это прекрасно, я не против. А вино почему-то находится в категории безумного напитка, хотя оно уж точно не менее полезный продукт, чем пиво. Между тем потребители пьют 95% вина, непонятно откуда завезённого и непонятно как сделанного. На бутылку вина у нас требуется 2-2,5 кг винограда, это 100-120

рублей. А в магазине можно увидеть вино по 100-120 рублей за литр.

Я многим сегодня на выставке рассказывал: взять воду, глицерин, спирт, ароматизатор, краситель, ещё чего-нибудь, смешать и отнести в любую лабораторию Ростеста. Там вам дадут документ, что данная спиртосодержащая жидкость не противоречит требованиям Минздрава. Как умудряются её продавать, другой вопрос. Но никакого отношения к виноделию это не имеет.

Несмотря на то что с нами делают, 45 человек, у которых, видимо, не совсем в порядке с головой, решили создать всё-таки винодельческий кооператив. Выбрали мы очень интересное место – под Анапой, в 22 км от пляжа. Как все хозяйки варят разный борщ, так и из одного и того же винограда, выращенного в одном и том же терруаре, 45 разных людей будут делать своё авторское вино. В этом изюминка проекта. Каждый покупатель найдёт у них напиток по своему вкусу: и крепкое, и сухое, и выдержанное. Надеемся, что уйти оттуда трезвым будет невозможно, потому что мы постараемся удовлетворить самые высокие запросы нашего населения.

В планах у нас порядка 300 ви-

дов вин из 30 сортов винограда. Конечно, мы будем разливать и наши местные, очень интересные сорта. Проблема у нас сегодня в создании инфраструктуры. Здесь говорили о кредитах. К нам на поле приезжал Сбербанк, жалко, без Грефа. Но невозможно просто так получить деньги. Спрашивают: «У вас дом есть, где вы живёте?» – «Да, есть», – «А сколько он стоит?» – «Ну, миллионов 20». – «О, прекрасно, под его залог мы можем вам дать кредит». – «А зачем? Я могу его и без вас продать».

Единственное, что у нас есть, это субсидия от государства. Мы уже получили и на покупку материала, и на установку кольев. У нас будет кооператив по типу французского. Мы будем сдавать вино в общий уставный фонд, предварительно сделав анализы. И затем под единой маркой им торговать. Марка будет «Винная деревня». Конечно, ни в какие сети мы даже не собираемся идти, потому что все понимают, какие помидоры на рынке и какие в сетях. Мы будем строить свою сеть. Начнём с городов-миллионников.

В отличие от многих из вас у нас проблема в том, что нам нельзя делать много вина, потому что оно автоматически станет плохим. То есть только маленькие партии вина могут быть по-настоящему интересны, вкусны и необычны для покупателя.

Вопрос из зала: – По технологии?

Дубинин: – Не по технологии. По степени взаимодействия человека с вином. Когда используешь наёмный труд, сразу возникает вопрос: доверяешь ты ему или нет, правильно ли он сделал брожение и т. д. Не зря в Бургундии наделы были 3-4 га. Именно с такой площади виноградника семья, в которой все друг другу доверяют, может сделать вино прекрасного качества.

Поэтому, я думаю, «Абрау-Дюрсо» будет нервно курить в сторонке, когда в «Винной деревне» появится огромный выбор. Кроме того, мы хотим окунуть людей в жизнь винодела. В любое время можно будет туда приехать. В сентябре попадёте на сбор белого винограда и закладку белых вин. В ноябре приедете – начнём перекуривать какие-то спирты. В марте приедете – обрезку будем делать. Сегодня у москвичей уже популярен приезд к тому же Опарину (руководителю кооператива. – Ред.). Мы вместе с ними делаем вино. Они заливают его в бочку, а через какое-то время клеят на него свою этикетку и всем друзьям говорят: вот я сделал вино в Краснодарском крае. Людям это очень нравится – уча-

ствовать в сельхозжизни. А в перспективе у каждого члена кооператива появится своя гостица, мини-ресторан. Есть уже ребята, которые хотят там выращивать коз, птицу, соорудить копильню. То есть разнообразить жизнь винного туриста как можно больше.

Торговая точка – «Кубанская ярмарка» в миниатюре

Назаренко: – В составе нашего кооператива второго уровня сегодня 20 кооперативов районного звена. Актуальная задача – помочь фермерам в сбыте продукции. Кооперативы пытались сами и с нашей помощью войти в сети. Но сети нас не слышат. Больше года назад решили создавать свои магазины натуральных продуктов и начали бы это делать своими силами.

Но, спасибо вашему «круглому столу», в прошлом году познакомились с директором интернет-магазина «Ладушка-органик» Мариной Ляховец. Мы её пригласили в состав кооператива второго уровня в качестве ассоциированного члена. И используя наши возможности, где-то финансового, где-то нефинансового характера, и её опыт работы на рынке, начали организовывать магазины. Сегодня их два.

Это не чисто кооперативные магазины. Чтобы создать возможность прямого сотрудничества с КФХ и ЛПХ, мы создали отдельную коммерческую структуру на базе кооператива второго уровня. Вопросы торговой политики, наценок и т. д. вырабатываются коллективно. То есть у нас нет, как в других коммерческих предприятиях, влияния одного человека – директора либо учредителя – на принятие решения. Основной учредитель – «Деловой партнёр».

Формат магазинов – шаговой доступности. Продукция – только малых сельхозпроизводителей. По торговым площадям это 40-50 квадратных метров. Ассортимент продукции – порядка 300 товарных позиций. Это практически всё, что мы видим сегодня на «Кубанской ярмарке», но не в таком объёме. Исходим из того, что по каждой группе товаров должно быть в магазине четыре-пять конкурирующих между собой производителей. Рынок есть рынок. Производитель должен иметь обратную связь и думать над себестоимостью. Изучаем мнение покупателей.

Вот мы тут подискутировали с Кириллом Козловым по поводу высоких цен на продукты в этих магазинах. Эти цены не могут быть низкими, потому что продукция натуральная. Произво-

дители – КФХ и ЛПХ, у которых есть документы о качестве. В перспективе у нас будет 10 фермерских магазинов в Краснодаре. А затем пойдём в районы. В магазинах наших невысокие наценки. Если товар там дорогой, то он дорогой на входе.

Модератор: – Все из тех, кто сегодня здесь выступал, интересны вам как поставщики продукции для «Кооперативной лавки»?

Назаренко: – Все интересны, за исключением, может быть, винодела. По той причине, что один из магазинов находится в 20 метрах от дачада. И, конечно, алкогольная продукция требует лицензии.

Представитель КФХ «Косинов»: – А мясо птицы вам интересно?

Назаренко: – Интересно любое мясо. Но пока мы начали с того, которое вакуумируется и продаётся в упаковке. Думаю, что придём и к торговле сырым мясом. Для него нужны совсем другие магазины.

Модератор: – Почему?

Назаренко: – Площадь в 40-50 метров не позволяет иметь отдельные холодильники для мяса, для рыбы.

Ильченко: – Фермер, который производит мясо, обязан иметь разделочный цех и вакуумную машину.

Снитко: – У нас тоже был опыт создания таких магазинов. Но проект не пошёл. Одна из причин, конечно, – неудачный менеджмент. Возникли и проблемы доставки. Вот вы можете позволить себе доставку от любого фермера, в какой бы удалённости он ни находился?

Назаренко: – Часть товара привозят сами производители, чья продукция есть в других магазинах Краснодар, то есть попутно. У кого нет такой возможности, мы забираем сами. У нас есть небольшой автомобиль.

Снитко: – На какое расстояние вам ехать эффективно?

Назаренко: – Эффективность – вопрос тяжёлый. Пока часто неэффективно. Но изначально «Деловой партнёр» создавался для поддержки кооперативов. Из бюджета деньги выделялись, чтобы он гарантии предоставлял. И деньги на магазины тоже сформированы как стабилизационный фонд как раз за счёт использования средств господдержки. Поэтому мы не во всём смотрим на экономику.

Снитко: – Я не говорю о прибыли. Хотя бы об окупаемости затрат.

Хачатуров: – Выгодно, когда машина везёт товара на 40-50 тысяч рублей. Транспортные расхо-

ды, я считал, составляют 7-8%.

Снитко: – Я так понимаю, что это магазин для фермера, который нацелен на свой, личный бренд. Просто кусок мяса туда уже не повезёшь.

Назаренко: – Рынок заставит это делать. Просто кооператив Хачатурова сделает этот шаг быстрее.

Навар на поливе

Снитко: – Вы подвигаете меня к тому, чтобы посмотреть на фермерство немножко с другой стороны.

Назаренко: – Это правда. Сети, какие бы они ни были, приучают нас к цивилизованному взаимодействию товаропроизводителей и магазинов.

Снитко: – У нас в Ростове в таких магазинах не сложилась экономика. Фермерский продукт не дорогой. Но когда по чуть-чуть доставляешь его в магазины, затраты иногда превышают стоимость товара.

Козлов: – Какая у вас была идеология?

Снитко: – Мы не планировали зарабатывать, а старались помочь фермеру презентовать свой продукт в городе, что называется, без посредников. Наценка магазина должна была только окупать затраты на аренду, оборудование, персонал и налоги.

Козлов: – То есть это был социальный проект.

Ильченко: – А у фермеров, с которыми вы работали, был достаточный объём продукции, чтобы обеспечить магазины бесперерывно? Или краткосрочные соглашения: месяц отработал – ушёл и приходилось искать другого?

Снитко: – Вот вы достаточно сильны, понимаете законы рынка, вы – готовый клиент сетевых магазинов. Но не каждый фермер может позволить себе такой уровень развития. Даже в силу того, что ему иногда лень напрягаться.

Ильченко: – Я с вами не соглашусь.

Снитко: – Наша задача – дать доступ к рынку любому сегменту фермерства. Задача наших магазинов была – помочь не столько тем фермерам, которые самодостаточны и могут сами продвигаться, сколько тем, которым это сложно сделать.

У меня ещё вопрос. Откуда вы берёте оборотные средства, чтобы расплачиваться за продукцию? Или делаете это по факту реализации?

Хачатуров: – Я отдаю в магазин свои продукты, их продали и мне заплатили.



Кирилл Козлов (крайний слева) в этом году вдвое нарастил производство

Снитко: – А излишки и некондиция?

Хачатуров: – Нераспроданное молоко забираю. У меня есть телята. Я их выпаиваю молоком.

Снитко: – Какое у вас плечо доставки?

Хачатуров: – У меня не один магазин. За день машина наматывает 500 км.

Снитко: – Но вы нестандартный фермер.

Ильченко: – Фермер должен каждый день вставать в шесть утра и идти на работу. Если фермер не знает, чем заняться, это уже не фермер.

Снитко: – Таких, как вы, ответственных фермеров, подавляющее большинство в Краснодарском крае?

Ильченко: – Скоро будет большинство. Жизнь нас заставляет быть такими. Иначе мы не конкурентоспособны.

Сергеев: – Средних и крупных фермеров на Кубани всего 20%, но у них 70% земли. Новаторов среди фермеров не больше 30%. Затем идут середнячки. Дальше – те, кто учится. А ещё дальше – те, кто борется за возможность остаться на плаву.

Модератор: – Можно ли сделать вывод, что «Кооперативная лавка» – магазин для сильных фермеров, которые способны дать упаковку, обеспечить постоянный объём?

Назаренко: – Не только Хачатуров имеет доступ в этот магазин. В нём есть продукция ЛПХ, но обязательно с документом о качестве этой продукции. Кто не может такой документ предоставить, тому готов помочь это сделать районный кооператив.

Сергей Пономарёв, директор ГУП «Кубанские продукты»: – Задача нашего предприятия – помочь в сбыте фермерской про-

дукции конечному покупателю. Таких, как Юрий Ильченко, очень мало. Раз в неделю мы с семьёй выезжаем в станицу, чтобы сделать покупки в магазине Ильченко. Если бы в Краснодаре были такие продукты, мы бы в станицу не ездили.

Нашему предприятию достались в наследство от администрации пять старых магазинов размером три на пять метров. Оформили их, пройдя круги ада. Выставили на прилавок молочку, рис, колбасу. И в первый же месяц Роспотребнадзор выписал нам штраф на 500 тыс. рублей: нельзя на одном прилавке держать разные товары. Надо или молочку, или мясо, или плоды-овощи. Решили перейти на плодоовощной ассортимент. Получилось. Постоянных поставщиков среди фермеров нет. Всё в пожарном порядке: звонок в минсельхоз («Слива не продаётся», «Картошка не продаётся»), подключают ГУП. У фермеров никакой ответственности, давайте сами себе не врать. Очень часто обманывают. Вот пример. В три ночи еду на загрузку ранней капусты с поля в Усть-Лабинском районе. Загрузили, расплатились с фермером, отправили на Москву фуры. С учётом очередей они добрались до сетевых магазинов на пятый день. Мой человек сам принимает товар. Отход по первой фуре составил 33%! Стали разбираться и выяснили: фермер, зная, что мы начнём загрузку ночью, вечером полил капусту. Между листьями скопилось вода, которая дала ему дополнительный вес. Соответственно, мы за тоннаж заплатили ему больше. А пока эту влажную капусту везли, она загорелась.

Санкур одному не осилить

Ильченко: – Истребовать с фер-

мера за убытки надо – вот и всё.

Пономарёв: – Сейчас мы ищем инвесторов для строительства логистических центров. Хотим объединить их под единый бренд «Кубанские продукты». В Москве понятие «кубанские продукты» воспринимается как продукты экологически чистые. Мы производим в крае 2 млн тонн плодоовощной продукции, а потребляем 4 млн тонн. То есть нам надо расширяться, но негде хранить продукцию. Нужна система хранения и сбыта.

Модератор: – В чём уникальность вашего продукта?

Пономарёв: – Мы предлагаем населению продукты по невысоким ценам. Мы являемся бесплатным оператором для фермеров, у которых возникли проблемы со сбытом.

Модератор: – МЧС по сбыту.

Пономарёв: – В том числе. Мы хотим выступить оператором между фермером и конечным покупателем. Но конечный покупатель – не только сеть. Для нас открыты двери в санкур (санаторно-курортная сфера. – Ред.). А это 15 млн людей. В одном «Орлёнке» в день заезда 6 000 человек. Какой фермер в одиночку сможет их обслужить? Это может только оператор или сеть кооперативов.

Козлов: – Сергей Пономарёв пошёл очень правильным путём. Этим путём никто не пошёл. Наши фермеры, большие и маленькие, сегодня не доверяют госструктурам. Мой тесть – агроном в крупном хозяйстве, они выращивают ранние овощи. Мне это хорошо знакомо. Говоря предпринимательским языком, ГУП стремится создать первоначальную тягу. Затем к нему потянутся фермеры.

Вопрос из зала: – Какой мини-

мальный объём продукции вы берёте?

Пономарёв: – Для сети собственных магазинов – любой объём. Возьму даже 200 кг малины. Но зато не возьму 20 тонн малины. Если большие объёмы, то отправляю в Москву и Питер.

Исмаилов: – Ясно, что именно фермеры будут в нашей стране поставщиками экопродукции. Утверждение «Кубанские продукты – чистые продукты» неверно, потому что юг России применяет 60% пестицидов. Это сотни и тысячи тонн. На долю Краснодарского края приходится 30% пестицидов. Поэтому говорить о чистой продукции рано. В яблоневых садах проводят до 32 химических обработок.

Органическое земледелие – один из путей восстановления биоциотических регуляций и равновесия в природе. А основа органического земледелия – биологическая защита, поскольку в таких хозяйствах полностью запрещено применение химических средств защиты растений и удобрений.

Мы убедились: там, где не применяются пестициды в течение трёх-четырёх лет, полностью восстанавливается биоциотическая регуляция целого ряда вредителей. И никаких обработок там не нужно.

Снитко: – Мы сегодня видим здесь элитных фермеров, которые могут не только самостоятельно развить свой сельхозбизнес, но и дать продвижение в других бизнесах – таких, как торговля. Возникает вопрос: кого государство должно в первую очередь поддерживать – элитного фермера или неокрепшего? Или это должны быть разные программы поддержки?

Сергеев: – Фермерский сектор развивается более высокими темпами, чем весь АПК. Тех, кто научился производить, но не научился продавать, нужно поддерживать. Нельзя их называть неудачниками. Если он производит продукт, обеспечивает свою семью, не прося пособия по безработице, уже хорошо. Наша задача вместе с властью – создавать систему сбыта продукции.

Фото Александры Кореновой

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

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!



AGROMASTER

www.pk-agromaster.ru

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

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

Производственная компания «ПК Агромастер»

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

E-mail: agromaster@mail.ru Поставщик ОАО «РОСАГРОЛИЗИНГ»



Профилактика лактатного ацидоза у коров пробиотиком «Бацелл-М»

Углеводный метаболизм у молочных коров

Молочнокислый (лактатный) ацидоз рубца – одна из частых форм патологии у жвачных животных, характеризующаяся сдвигом pH жидкого содержимого рубца в кислую сторону и протекающая с явлениями гипотонии, атонии или переполнения.

Причин, вызывающих ацидоз рубца, может быть несколько, и вместе они усиливают многочисленные патологии в организме животных:

1. Высокая степень резки и влажность кормов – поедание которых приводит к нарушению жвачки, что способствует снижению объёма выделения слюны, являющейся естественным буфером.

2. Силосно-концентратное кормление с повышенным содержанием в кормовом, рационе высококрахмалистых концентратов с одновременным уменьшением потребления структурной клетчатки.

3. Скармливание на фоне высокого уровня концентрированных кормов кислого силоса, жома, барды.

4. Недостаточная подготовка животных к отёлу, а после отёла резкий переход на послеотельный кормовой рацион со слишком высоким содержанием сахара и крахмала и недостаточным содержанием белка и клетчатки.

Крахмал, сахар, находящиеся в больших количествах в кормах вышечисленных кормовых рационов, способствуют активному развитию (в течение 2-3 дней) в рубце крахмалгидролизующих бактерий (лактат-синтезаторов), ферментирующих их по типу молочнокислого брожения. Образующийся при этом как промежуточный продукт и в небольших количествах лактат (молочная кислота) трансформируется в пропионат – основной субстрат глюконеогенеза в организме животных. При скармливании же большого количества угле-



водов образующийся лактат не успевает преобразовываться бактериями (лактат-утилизаторами, обладающими слабой скоростью размножения, около двух недель) в пропионат, накапливается в избыточном количестве в рубце и, всасываясь в кровь, вызывает сдвиг кислотно-щелочного равновесия в кислую сторону. В этих условиях pH химуса снижается до 5,4-4,9 и ниже – против 6,0-7,3 у клинически здоровых животных. Угнетается жизнедеятельность целлюлозолитических бактерий и инфузорий рубца, значительно снижается их численность, многие простейшие погибают. При развитии острого ацидоза рубца образуется значительное количество ЛЖК, но в основном, за счёт пропионата, содержание ацетата при этом уменьшается. При низком pH химуса рубца под воздействием бактерий лактат-синтезаторов некоторые аминокислоты преобразуются в гистамин, тирамин, кадавердин. Эти вещества вызывают развитие ламинита – асептического воспаления основы кожи копыт,

гипотоний и атоний преджелудков. Высокая концентрация лактата в рубце сопровождается повышением осмотического давления. Жидкость из крови поступает в рубец, развивается диарея, дегидратация организма, сгущение крови и другие метаболические нарушения. Хронический ацидоз рубца осложняется жировым гепатозом, поражением почек, нарушением иммунных реакций. При раздое практически все поражённые ацидозом коровы подвержены заболеванию кетозом.

Определить наличие и уровень ацидоза в стаде у коров возможно даже без забора рубцовой жидкости, применив несколько способов и исследований:

1. Шерстный покров взлохмачен, грязные бока, периодически происходит потеря аппетита, наблюдается понос, за счёт болевого симптома, вызванного повышенным осмотическим давлением в полости рубца, коровы могут бить задними конечностями по бокам и животу. Учащён пульс и дыхание, на языке серый налёт. Могут быть

носовые кровотечения.

2. Отсутствие жвачки у более чем 70% коров.

3. Количество жевательных движений после срыгивания, при норме 55 (у лактирующей коровы), если ниже, то это признаки ацидоза.

4. В фекалиях обнаруживаются частицы грубых кормов длиной более 5-7 мм, рН экскрементов должен быть не менее 7,8.

5. В моче активная реакция снижается до рН = 5,6, иногда наблюдается протеинурия.

6. Хромота в стаде напрямую зависит от функции рубца. У коров в течение 4-6 недель скрытых ацидозов часто развивается ламинит, бурсит и пододерматит конечностей.

7. Расчёт уровня рН рубца по формуле: $pH = 4,44 + (0,46 \times \% \text{ жира в молоке, индивидуально от каждого исследуемого животного})$, здоровые коровы – показатель рН 6,2-6,8, ниже 6,2 указывает на степень ацидоза.

8. Делением % жира молока на % белка (индивидуально от каждого исследуемого животного). Результаты в диапазоне от 1,0-1,25 – ацидоз; 1,26-1,35 – норма; 1,36-1,5 – кетоз.

9. Показатель уровня бета-каротина

в крови коровы имеет чёткую обратную корреляцию с наличием и степенью ацидоза у неё, наблюдается дефицит резервной щёлочности, глюкозы и белка.

Практика применения добавки кормовой пробиотической «Бацелл-М» показала, что этот препарат целесообразно использовать в качестве профилактики ацидозов у коров. В состав «Бацелла-М» входят спорообразующие бактерии, активно гидролизующие крахмал без образования молочной кислоты. Попадая в рубец они быстро размножаются и, конкурируя за пищу (крахмал, сахара), тем самым существенно сдерживают бурный рост и развитие бактерий лактат-синтезаторов, являясь своеобразным «биологическим буфером», не дающим снижаться рН рубца до критического уровня и развиваться рубцовому и метаболическому ацидозам.

Если же в состав рациона входит ещё и корм с высокой степенью расщепляемости белка до аммиака, то в условиях хронического лактатного

ацидоза угнетённая микрофлора рубца не в состоянии полностью усвоить этот аммиак (полученный через трансформацию аминокислот, поступивший из непротеиновых источников, а также из мочевины, возвращённой в рубец через слюну и стенки рубца). Входящие в состав пробиотической добавки «Бацелл-М» бактерии используют неусвоенный аммиак в рубце коров для биосинтеза белков собственного тела и, быстро размножаясь, способствуют увеличению общей биомассы рубца, то есть бактериального протеина. В зависимости от степени усвояемости рациона синтез бактериального протеина (белка) может изменяться от 400 до 1 500 граммов в день.

Практика показывает, что введение в рацион коровам «Бацелла-М» (60 г/гол. в день) положительно влияет на их здоровье, а отсюда, закономерно, происходит и увеличение среднесуточных надоев на 1-3 кг, и хорошо окупаются затраты.

Константин Викторович ЗИМИН,
главный ветеринарный врач ООО «Биотехагро»
тел.: 8-918-113-23-19



ООО «Биотехагро», 352700, Краснодарский кр., г. Тимашевск, ул. Выборная, 68, тел.: 8-918-389-93-01



**30 ноября —
1 декабря 2016**
Санкт-Петербург,
КВЦ «ЭКСПОФОРУМ»

Умная Ферма

**Выставка оборудования, кормов
и ветеринарной продукции
для животноводства и птицеводства**



Организаторы:




+7 (812) 380 60 04/00
smartfarm@primexpo.ru

Получите электронный билет
smartfarm-expo.ru

0+



21-Я АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
ВОРОНЕЖАГРО 2016

16-17
НОЯБРЯ



ЭКСПОЦЕНТР ВГАУ «АГРОБИЗНЕС ЧЕРНОЗЕМЬЯ»
Г. ВОРОНЕЖ, УЛ. ТИМИРЯЗЕВА, 13 А
ТЕЛ: 8 (473) 253-85-50, 253-87-75
WWW.EXPOCENTER.VRN.RU | ADMIN@EXPO.VSAU.RU

Правильная система применения биопрепаратов — путь к успеху

Биопрепараты всё шире применяются в сельскохозяйственном производстве. То, что их роль в повышении урожайности сельскохозяйственных культур очень велика, ни у кого не вызывает сомнения.

Исходя из этого мы с агрономами хозяйств поставили перед собой задачу изучить действие наиболее распространённых биопрепаратов в Краснодарском крае на рост, развитие и урожайность озимой пшеницы и предложить схему их применения. В экспериментах мы сравнили схемы применения биопрепаратов, которые уже применяются в хозяйствах с разработанной схемой, включающей в себя Фитоспорин МЖ в баковой смеси с Альбитом.

В ОАО «Племзавод им. В.И. Чапаева» Динского района в 2014-2015 гг. провели испытание технологии применения биопрепаратов при уходе за посевами озимой пшеницы сорта «Васса».

В хозяйстве широко применяется биопрепарат Экстрасол, обладающий фунгицидными и ростостимулирующими свойствами. Мы поставили задачу сравнить эффективность препаратов и схемы их применения, принятые в хозяйстве, со схемой применения биопрепаратов Фитоспорин МЖ, Альбит и Лигно-

гумат, при возделывании озимой пшеницы.

Опыт провели по следующей схеме (см. таблицу).

Как видно из приведённых данных, применение биопрепаратов Фитоспорин МЖ, Альбит и Лигногумат на посевах озимой пшеницы обеспечили прибавку урожая на 5,7 ц/га по сравнению со схемой, включающей в себя препарат Экстрасол.

Осенью 2014 года в ФГУП ПЗ «Кубань» Гулькевичского района заложили опыт на озимой пшенице сорта «Альхон».

Первая схема применения препаратов — это схема, которую уже применяют в хозяйствах последние несколько лет. Протравливание семян проводили баковой смесью: химический фунгицид Доспех (0,5 л/т) + биофунгицид Фитоспорин МЖ (1 л/т) + Альбит (0,05 л/т)

В фазу весеннего кущения провели гербицидную обработку посевов в баковой смеси с Лигногуматом (0,3 л/га).

В фазу флаг-лист — обработку посевов от листовых болезней химическим фунгицидом + лигногумат (0,3 л/га).

Во второй схеме, в фазу весеннего кущения провели гербицидную обработку баковой смесью: гербицид + Фитоспорин МЖ (1л/га) + Альбит (0,05 л/га), остальные все обработки были

идентичны с 1-й схемой.

Если урожайность озимой пшеницы по первой схеме составила 50,2 ц/га, то по второй схеме 54,2 ц/га, т. е. в фазу весеннего кущения обработка посевов биофунгицидом Фитоспорин МЖ в смеси с Альбитом оказывает сильнейшее ростостимулирующее и антистрессовое действие на растения, что, естественно, и приводит к повышению урожайности.

Аналогичные результаты мы получили и в экспериментах, проведённых в ООО «Сельхоз-Галан» Курганинского района, в КФХ «Коробка А.Н.» Динского района.

Такая высокая эффективность биопрепарата Фитоспорин МЖ объясняется тем, что бактерии *Basillus subtilis* штамм 26Д выделяют H_2O_2 , который, являясь сигнальной молекулой, включает целый каскад защитных механизмов самого растения и способствует формированию устойчивости к стрессам и болезням.

Причём применение Фитоспорин МЖ в баковой смеси с Альбитом оказывает синергетический эффект, т. е. эффективность биопрепаратов резко возрастает.

Исследованиями установлено, что внесение биопрепарата Фитоспорин МЖ резко повышает биологическую активность почвы. Бактерии выделяют антибиотики, которые

подавляют рост болезнетворных бактерий; фитогормоны — стимуляторы роста; и другие биологические активные вещества — это целый завод внутри растения, работающий в течение всего жизненного цикла.

Кроме того, отличительной особенностью штамма 26Д по сравнению с другими штаммами является высокий уровень саморегуляции.

Альбит как сильный антидот усиливает антистрессовую устойчивость растений.

Все проведённые исследования позволяют нам рекомендовать агрохозяйствам при возделывании озимой пшеницы использовать предложенную нами схему применения биопрепаратов Фитоспорин МЖ в баковой смеси с Альбитом. Особенно это актуально на ослабленных посевах озимой пшеницы.

Андрей КОНОНОВ,
генеральный директор
ООО «ГУМАТ»

По вопросам приобретения обращайтесь:
Группа компаний
ООО «ГУМАТ»
Краснодарский,
Ставропольский края,
Ростовская,
Воронежская области
(988) 243 30 16,
(918) 474 48 91
www.rushumate.ru

	Схема применения	Урожайность, ц/га	Прибавка, ц/га
Технология, принятая в хозяйстве	1. Протравливание семян: Даймонт супер (0,8 кг/т) + Экстрасол (1,0 л/т) 2. Гербицидная обработка в фазу весеннего кущения в баковой смеси с Экстрасолом (1,0 л/га) 3. В фазу флаг лист обработка посевов от листовых болезней химический фунгицид + Экстрасол (1 л/га)	52	
Новая технология	1. Протравливание семян: Даймонт супер (0,8кг/т) + Фитоспорин МЖ (1,0 л/т) + Альбит (0,05 л/т) 2. Гербицидная обработка в фазу кущения баковой смеси: гербицид + Фитоспорин МЖ (1,0 л/га) + Альбит (0,05 л/га) 3. В фазу флаг листа обработка посевов химическим фунгицидом + Лигногумат (0,5 л/га)	57,7	5,7

ЛИГНОГУМАТ

**КОНЦЕНТРИРОВАННОЕ, ПОЛНОСТЬЮ
РАСТВОРИМОЕ ГУМИНОВОЕ УДОБРЕНИЕ**

Применение Лигногумата® позволяет:

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

Массовая доля компонентов, являющимися макро и микроэлементами, в %:

S-3, Fe-0,04; Cu-0,04; Mn-0,02; Mo-0,01; Zn-0,01; Se-0,005; B-0,15; Co-0,12.

АЛЬБИТ

**УНИВЕРСАЛЬНЫЙ РЕГУЛЯТОР РОСТА РАСТЕНИЙ
СО СВОЙСТВАМИ ФУНГИЦИДА И КОМПЛЕКСНОГО УДОБРЕНИЯ**

- ✓ Повышает урожайность в среднем на 5-20%. Обеспечивает прибавку урожая зерновых на 2,9-10,7 ц/га, сахарной свёклы 48,1 ц/га, подсолнечника 3,4 ц/га, картофеля 34,3 ц/га, сои 3,2 ц/га. Прибавка урожая в среднем в 2,25 раза выше, чем у аналогичных препаратов
- ✓ Усиливает засухоустойчивость растений на 10-60%
- ✓ Снимает гербицидный стресс.
- ✓ Повышает качество урожая (клейковина у пшеницы на 0,5–5,1%)
- ✓ Защищает растения от широкого круга основных болезней.

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

ФИТОСПОРИН-М

**УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ПРОМЫШЛЕННЫЙ
МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЙ ФУНГИЦИД**

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

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

МЕГАМИКС

ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЕ ЖИДКОЕ УДОБРЕНИЕ

- ✓ Восполняет недостаток биогенных микроэлементов в период вегетации.
 - ✓ Повышается эффективность фотосинтеза, дыхания и ростовых процессов.
 - ✓ Увеличиваются корневые выделения, которые стимулируют полезные почвенные микроорганизмы в зоне ризосферы.
 - ✓ Позволяет существенно снижать стрессовое воздействие от неблагоприятной погоды и применения пестицидов, обеспечивая культурное растение конкурентным преимуществом перед сорняками в борьбе за питательные вещества и жизненное пространство.
- Содержит в своем составе (в г/л): N-6; S-29; Mg-15; Cu-7; Zn-14; B-1,7; Mn-3,5; Fe-3; Mo-4,6; Co-1; Cr-0,3; Se-0,1; Ni-0,1.

группа компаний «ГУМАТ»
Краснодарский
и Ставропольский край
Ростовская
и Воронежская область
(988) 24-33-016
(918) 474-48-19
(962) 44-55-069
www.rushumate.ru

Крестьяноведение

Ведёт Виталий Яковлевич Набоженко, nabojenko@krestianin.ru



Андрей Эклебен — «великий опытник XVIII века»

О загадках русского хлебопашества

В своих публикациях мы часто позволяем себе удивляться, что сопровождается соответствующей лексикой. Люди, о которых мы рассказываем, на самом деле достойны удивления. А результаты их трудов зачастую просто загадочны и парадоксальны. Не хочешь, а удивишься!

Вот на первый взгляд парадоксальный агрослоган: «Меньше посеешь — больше соберёшь». Неужели в самом деле? В наши дни специалисты проверили выводы великого опытника XVIII века — обрусевшего немца Андрея Эклебена, который служил при императрице Екатерине II старшим садовником Летнего дворца. Он утверждал, что при снижении высоких норм высевки семян можно добиться больших урожаев на тех же площадях. Растениям, редко посаженным, достаётся больше света, тепла, влаги и микроэлементов из почвы. В архивах сохранились заметки о трудах садовника: ему удалось из одного посеянного зерна получить 2 375 зёрен!

Правдоподобные чудеса

В 1758 году в Санкт-Петербурге на разные лады говорили о факте прямо-таки невероятном: царский садовник каким-то неведомым способом заставил плодородность «две музы бананские, или так называемый пизанг». Сообщение о бананах повергло в смещение именитых садовников Европы — те в один голос выразили сомнение в правдоподобности чуда. Тогда Эклебен продемонстрировал ещё более дерзновенный фокус, заставив давать плоды 140-летнюю финиковую пальму. Писалось также, что «трудами садовника и ананасы до того приведены, что Ея Императорскому Величеству по вси месяцы во весь год подносятся свежие и зрелые фрукты». А в очень холодном 1768 году в февра-



Летний сад. Старинная гравюра

ле Эклебен даже преподнёс императрице спелые «гишпанские вишни». Многие сочли за обман рассказы о необыкновенном садовом мастере. Чтобы рассеять сомнения, садовнику пришлось сделать печатное заявление. Оно тоже было ошеломляющим — он обещал продемонстрировать, как можно трижды в году получить фрукты с одного дерева. И потом блестяще всё это доказал на деле.

...Искал путей к благоденствию в России

Старался Эклебен не для почестей при дворе, искал путей к благоденствию в России: «... во всей России половина только против нынешнего пшеницы, ржи, ячменя и овса в посев употреблена будет... Ежегодно приобретать будут... в 15, 20 или 25 тысяч крат больше против посева». Эклебен на спор (он ставил на карту всё своё имущество) добился неслыханного урожая ржи и пшеницы. 7 сентября 1764 года в «Санкт-Петербургских ведомостях» появилась сенсационная заметка. Уже не о фруктах: «В здешнем Императорском саду, что у Летнего дворца, садовник Эклебен прошлого года сеял на неболь-

ших полосках пшеницу и рожь на пробу искусства своего в размножении разного сева. Сие так ему удалось, что почти всякое зерно взошло многочисленными колосами, наподобие кустов. В одном из них содержалось 43 колоса спелых и 5 недошлых, из которых в одном начтено 81 зерно, а всех в целом кусте из единого посеянного зерна вышло 2 375 зёрен весом 9 3/8 — золотника (1 золотник равен 4,26 г). В другом начтено 47 колосов спелых да 12 недоспелых, из коих один колос состоял из 62 зёрен, а всех в целом кусту было 2 523 зерна весом 10,5 золотника». Поясним, что урожайность в то время выражалась в четвертях или в «самах», т. е. в отношении общего сбора урожая к количеству посеянных семян. Фактически «сам» — это урожай в каких-то единицах (ведро, вес в кг и т. п.). Урожайность сам-40 и сейчас считается едва ли не запредельной, а чтобы злаки дали сам-500, сам-700 и даже сам-2523 — это уж, простите, ни в какие ворота не лезет! Но автором заметки в газете был не кто иной, как великий Ломоносов! А свидетельство такого авторитета вряд ли кто решится подвергнуть сомнению. Далее следовало заключение учёного: «Сей первый опыт доказывает, что и в наших северных краях

натура в рассуждении хлеба плодovitее быть может старательным искусством».

Секреты технологии

Сейчас мы можем утверждать, что причина неслыханных урожаев — в технологии посева. Свою технологию императорский садовник первое время держал в тайне, однако когда убедился, что высшему свету особенно сие его способа земледелия глубоко безразличны и больших дивидендов он на этом не заработает, продемонстрировал революционную агротехнику «знатным разным лицам особам». Как убедилась высокая комиссия, проверявшая эффективность изобретения Андрея Эклебена, «земля сих полей была совсем простая и без всякого навозу», а предназначенная для посева рожь — «весьма посредственна и куплена из лавки». На огороженных и охраняемых опытных полях призванный по этому поводу мужик засеял рожью («посеял столь великим искусством, что все тому дивились») два участка привычным способом: «Оному мужику на посев ржи отмерено было большими шоколадными чашками, которых он по 13 полных на каждое поле высеял. Оба сии поля, хотя одинаким образом посеяны были, но боронены различно. Потом сам посеял г. Эклебен третье поле совсем другим образом и употребил не более получашки — только 26-ю долю против того, что мужик по обыкновенному образу на одно поле высеял». Своё поле немец вообще не боронил (поясним, что хорошо обработанная земля препятствует умножению урожая), «но сеял обеими руками и, идучи, посеянные семена также обеими ногами зарывал в землю». Ни одного зерна поверх земли не осталось, и ушли зёрна в землю не очень глубоко и не очень мелко. Но перед посевом зачем-то выдерживал посевной материал между двумя слоями увядающего дёрна. Обещал Эклебен чудо: «Из сих

же двух полей, по обыкновенному образу посеянных, одно принесёт вдвое больше, нежели другое, за тем, что то по посеве иначе обработано было». Надо ли говорить, что пришло время и чудо произошло?

Всё это было столь необычно, что Екатерина II «повелеть изволили учинить сего большие опыты, вящим рачением и рассмотрением, для изыскания способов, не возможно ли такового размножения производить в знатном количестве для общей пользы». Но в России всякое начинание тогда лишь находит признание, если оно прошло апробацию на Западе.

Денег на проведение широкого опыта садовнику не дали. Как он с горечью писал, нашлись могущественные люди, которые, «стараясь прикрывать своё в том незнание, называли весь опыт обманом».

Но садовник верил в «своё изобретение» и считал его таким простым, «что всякий да и последний крестьянин оно может». Достучаться до «великих умов» Эклебену так и не удалось, его уникальный опыт не получил развития.

По опыту и подобию

Многие практики пытались повторить его методы и добива-

лись результатов. Так, в 1775 году сообщалось о крестьянине, который обрабатывал посевной материал в растворах извести и какой-то питательной смеси и добивался таких же результатов: зёрнышко ржи и ячменя давало 30-40 колосьев.

Много позднее, уже в XX веке нашлись энтузиасты, которые успешно применили методику придворного садовника на полях. Когда в 1958 году писатель Александр Ильченко рассказал о старорусских способах выращивания небывалых урожаев зерновых, многие земледельцы решили их испытать. В птицеводстве «Большевик» под Ленинградом по способу Эклебена засеяли 154 гектара. Жать пришлось серпами; комбайны не могли продраться сквозь зелёную стену кустистых хлебов. Израсходовав в пять раз меньше, чем обычно, посевного материала, тогда получили под пятьдесят центнеров зерна с гектара. Против обычных 12-14 центнеров. Однако никто опытом ленинградцев не заинтересовался.

На целинных землях за семь лет опытов академик А.И. Бараев пришёл к тем же результатам. На полях Кубани Герой Социалистического Труда, лауреат Государственной премии СССР В.Я. Первицкий по рецепту Эклебена высевал меньше семян, а

собирал больше, чем соседи. На исходе XX столетия тамбовский фермер Владимир Коневич задался целью на своих 130 га засоленных земель выращивать по 100 ц на круг. Для начала он разбил с помощью бечёвки небольшой участок на квадратики и, используя в качестве сеялки точного высева свою супругу, разместил в почве семена озимой пшеницы в шахматном порядке, добавив нитрофоску. В пересчёте на гектар урожай получился 115 ц – при средней урожайности по району впятеро меньшей. Растения вымахали столь мощными, что сами подавили сорняки. Коневич разработал конструкцию сеялки, заменяющей жену, и подался по инстанции в надежде на финансирование изготовления опытного образца. Но в инстанциях его инициативу благополучно замотали: «Мы не знаем, куда теперешние урожаи девать, а ты хочешь по 120 центнеров собирать».

Учебники против культуры земледелия

Открытый Эклебеном эффект, именуемый сегодня «коэффициентом размножения семян», широко используется в первичном семеноводстве. Любой перво-

курсник сельхозвуза знает, что быстро размножить малую партию семенного материала можно, пользуясь методом Эклебена: посадить очень редко, сантиметрах в двадцати зерно от зерна. На гектар примерно 12 кг вместо двух с половиной центнеров. Но не забудут и добавить, что новейшие учебники гласят, что урожаем с единицы площади при редком высеве всегда оказывается ниже, чем на обычных полях. До сих пор многие учёные не смиряются с очевидным, спорят наши учебники не только с практиками агрономии, но и со всей культурой земледелия. Увы, кустистой пшеницы Эклебена не сохранилось, равно как не осталось и портрета самого «великого опытника»...

Урожайность зерновых от века к веку росла, но черепашьими темпами. Уже в 1920-1930-х годах за крестьян стали думать начальники, порой имевшие смутные представления о том, как на стол попадает хлеб. Сельское хозяйство ударно раскулачили и бросили на произвол судьбы. Потом начались кампании по механизации, химизации, мелиорации сельского хозяйства, когда не промышленность подстраивалась под нужды крестьян, а сельяне под нужды промышленности... Не пора ли одуматься?

СЕПАРАТОРЫ САД

для очистки и калибровки зерна

ООО «АЭРОМЕХ ПЛЮС»

Сепараторы САД

Очистка и калибровка семян всех сельхоз культур, по удельному весу с высокой точностью, без ограничений по засорённости и влажности исходного материала. Широкий модельный ряд от 4 до 150 т/ч.

Сепараторы СПО

СПО решетный сепаратор предварительной очистки предназначен для отделения зерна от крупных примесей.

Зернопогрузчики:

самоходные, передвижные, нагнетающие, шнековые



ООО «АЭРОМЕХ ПЛЮС»
aeromehplus@gmail.com
www.aeromeh.ru

ООО «АЭРОМЕХ» – разработчик и производитель безрешетных сепараторов САД производительностью от 4 до 150 т/час. Сепараторы САД предназначены для очистки и высокоточной калибровки по удельному весу семенного материала. Высокая разрешающая способность, универсальность, отсутствие решет позволяет сепарировать семена любой влажности и засорённости, начиная от мелкосемянных трав и заканчивая семенами бобов и тыквы. Отличительной чертой сепараторов САД является то, что в процессе сепарации не происходит травмирования семян. Кроме того, сепаратор САД единственная машина, которая может сепарировать семена по их биологической ценности, выделяя зерна, сформированные в средней части колоса, початка, корзинки и т. п. Благодаря этому можно получать прибавку урожая до 35%. Нашими деловыми партнерами являются как мелкие фермерские хозяйства, так и крупнейшие зернотрейдеры, хлебоприемные предприятия, комбинаты хлебопродуктов, элеваторы, мельницы, мукомольные заводы, жиркомбинаты, масло-экстракционные заводы, спиртзаводы, пивзаводы, предприятия пищевой промышленности.



ООО «АЭРОМЕХ ПЛЮС»

г. Краснодар,
пос. Березовый,
ул. Скульптора
Коломийцева, 61

+7 (918) 382-47-47
+7 (918) 025-56-15
+7 (929) 829-23-11
+7 (952) 819-60-41

aeromehplus@gmail.com
www.Aeromeh.ru

ШЕФМОНТАЖ, СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВ И КЗС, ГАРАНТИЯ, СЕРВИС

ОСТЕРЕГАЙТЕСЬ ПОДДЕЛОК!!!

Охота и рыбалка

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



Каждому хочется победить в негласном соревновании на самое вкусное. Им угощают друг друга, делятся рецептами приготовления, с трепетом ждут похвалы. Отдельно идёт соревнование самогогонщиков. Тут есть трудность. В нашей большой компании не просто выбрать хотя бы трёх независимых членов жюри. Здесь почти все гонят самогон. Впрочем, слово «гонят» мало подходит. Его изготавливают, творят, как настоящее произведение искусства. Чтобы из варенья, фруктов, пшеницы и ячменя получилась кристально чистая жидкость, пахнущая качественным виски, приятная на вкус, нужно немало потрудиться. Только очистка напитка требует серьёзных затрат времени, сил и, конечно, таланта.

Наконец, жюри из трёх уважаемых людей приступило к работе. Выставили семь бутылок разных производителей. Члены комиссии плескают жидкость на дно железных кружек. Преисполненные важности, пробуют. Мы зорко следим друг за другом, чтобы кто-нибудь не подкачал имя автора. Дегустация закончена. После совещания председатель Юрий Гончаренко поднимает вверх мою бутылку. Ура! Первая победа! Мой продукт вне конкуренции. С него и начинаем.

Гончаренко наливает всем, дабы каждый убедился в объективности решения. Выпив, мои коллеги нехотя соглашаются, что мой «вискар» неплохой. После ужина разбираемся по местам ночёвки. Лёша в спальном мешке, слушаю тёплую ночь. По всему берегу загораются огни костров. Это прибывают охотники. Приглушённые разговоры. Люди стараются не шуметь. Озеро живёт своей жизнью. Слышны всплески, хлопанье крыльями по воде. Птицы встревожены появлением стольких людей в своих владениях. Угревшись в тёплом мешке, засыпаю. Сквозь сон слышу: Джек возится рядом. Пытается выбрать место потеплее. Наконец и он затих, прилепившись к моему боку.

Чужая добыча

За дичью в Теги-Нур

После короткой и, как правило, малорезультативной весенней охоты в жизни любителей природы наступает долгий перерыв. Звери, птицы, рыбы приступают к выполнению своей главной задачи: размножению, выращиванию потомства. Чем меньше человек вмешивается в это время в природу, тем больше будет здорового приплода. Умные охотники это знают. Всячески способствуют соблюдению режима тишины на берегах, в лесу, в поле.

Только в августе открывается окошко для добычи перелётных голубей и перепелов. Охотники оживают и отправляются в поля топтать пыльные бурьяны, выгонять из них маленьких, шустрых, жирненьких птичек, стреляют на подсолнечниках горлицу. Но летние походы с ружьём скоротечны.

В ожидании главного праздника

А вот следом начинается подготовка к главному празднику: открытию охоты на водоплаваю-

щих. Это начало увлекательной поры – азартной, соревновательной, требующей мастерства стрелка, проявления многих способностей: выносливости, терпения, чутья.

Охота на птицу с собаками вообще сказка. Спаниели, курцхаары не только приносят радость, но и являются гордостью хозяев. Соревнования собак в охоте – зрелище необыкновенное. Сердце заходится от удовольствия общения с умным преданным другом. После долгого томительного ожидания наступил этот день и для нас. В субботу четырнадцатого сентября наша команда отправилась на поля и воды калмыцкого Теги-Нура. Приехали туда после обеда. На сухой площадке, метрах в тридцати от берега, заложили лагерь. Нас много, мы друзья, коллеги. В ожидании праздника настроение приподнятое. Все возбуждены. Дружно поставили две палатки, на шестах натянули большой непромокаемый тент, соорудили стол, поставили стулья. Здесь встретились старые друзья –

спаниели Джек и Хруня. Фыркая чуткими носами, они быстро обследовали территорию и обнаружили небольшую гадюку, залаяли, заскакали вокруг неё. Лёша Беляев подцепил змею на лопату, отнёс подальше от стоянки и выпустил.

Сухими дровами затрещали сразу два костра: маленький – для готовки, большой – для души и тепла. Развели и старинный, с блестящими боками медный самовар. Смеркалось. На огромном небосводе одна за другой стали появляться звёзды, когда мы уселись за стол. Чего только не бывает на столе охотников в такой вечер: зажаренные домашние утки, куры, отварная говядина, домашняя колбаса, зелень и, конечно, сало.

Слепая дегустация

Сало – главный продукт. Здесь его сразу несколько видов: толстое, тонкое, копчёное, солёное, с мясными прослойками, пахнущее палёной соломой, перцем, чесночком, корицей. Оно не просто еда, это предмет гордости.

Засада посреди озера

Едва забрезжил рассвет, охотники стали расходиться по заранее высмотренным местам. Мы

с Джеком направились на камышовый остров прямо напротив нашей стоянки. За нами увязалась Хруня. Хозяин, Коля Головченко, не возражал. Она всё равно в воде не работает, только пятки ему оттаптывает. Тихонько бредём, окутанные плотными клубами тумана, по мелководью. Долго ищем островок. Ничего не видно даже в метре. Натякаемся на редкие стебли тростника. Останавливаемся. Ломаю камыш. Сооружаю собакам место для сиденья. Потом задавливаю в глубокий ил ножку своего сиденья, сажусь. В темноте слышно, как возятся охотники по всему озеру. Всё, успокоились. Теперь надо ждать. И наступило утро! Туман вокруг стал медленно превращаться в белую пелену. Затем далёкое, ещё невидимое солнце окрасило его в розовый цвет. В воздухе заметались невидимые маленькие стайки уток. Тишину разрывают резкие вскрики гусей. Озеро проснулось. Собаки забеспокоились. То и дело бросаются в туман на всплески, где-то поднимают птицу. Возвращаются мокрые и растерянные. Виновато смотрят на меня чёрными умными глазами, словно извиняясь за свою беспомощность. Вообще-то туман и ветер – друзья охотника. Но когда такой, лежащий плотным, непроницаемым слоем... Вдруг пелена тумана стала подниматься вверх, открывая неподвижную поверхность воды. Вот просвет выше, выше. Прогрели первые выстрелы. Собаки сорвались с лежанки и зашлёпали по воде. Через пару минут вернулись. Я поразился: Хруня, которая никогда не носила дичь, бежала рядом с Джеком, помогая тащить добычу. Вдвоём они несли одну утку, держа каждый за своё крыло. Туман рассеялся, растворился в тёплом осеннем воздухе. Поднялось чистое нежаркое солнце. Вода заблестела бликами. Выяснилось: в темноте мы промахнулись и попали не на тот островок, который я выбрал накануне, а примостился прямо на середине озера. Справа и слева от нас в прибрежных камышах засели охотники. Хорошо замаскированные, они простреливали всю пролётную середину выпянутого на восток водоёма. А мы остались на виду, и шансов пострелять у меня почти не было.

Патрон или утка?

Но тут началось такое, чего никогда не забудут все участники этой охоты. На каждый удачный выстрел стремительно мчались Джек и Хруня. На глубоководье Джек сам заплывал, ловил добычу и нёс Хруне. Та подхватывала за другое крыло, и оба неслись ко мне по мелкой воде. Сначала некоторые охотники занервничали.

Из камышей послышался забористый мат. Но работа собак не могла оставить равнодушными истинных любителей охоты. Потрясающее зрелище: в туче пронизанных солнцем разноцветных брызг собаки дружно, весело и бессовестно собирали чужую добычу, избавляя стрелков от хождения по топкому дну. Со скучившись по настоящей работе, они жадно хватили всё, что падало с неба: крупных серых гусей, уток, маленьких куличков, кто-то сбил для них даже парочку несъедобных чёрных бакланов. Скоро вокруг меня плавало десятка два разных птиц. Минут через двадцать дичь разлетелась – охота закончилась. Пришлось мне тащить на берег добычу, настрелянную почти всеми охотниками, постоянно роняя и подбирая её. Тяжёлая это работа.

На берегу меня встречает целая толпа охотников. Восторгом нет предела. Все пытаются потрепать мокрые морды собак, пока они от человеческих эмоций не вынуждены спрятаться под машину. А с другого берега всё подъезжают и подъезжают «обитые». У охотников есть правило: если чужая собака уносит добычу – добыча достаётся её хозяину. Взамен автор выстрела получает снаряженный патрон. Я предложил охотникам самим определить: патрон или добыча. Почти все выбрали добычу. Каким же замечательным получился этот денёк! Весёлый, солнечный, тёплый. Сначала, обмениваясь шутками и прибаутками, разделали птиц, заварили лапшу. Сели за стол: воспоминания, байки, анекдоты. После лапши Коля Головченко взял в руки баян, и понеслось над тихой водой: «Раскинулось море широко...», «Прощайте скалистые горы...». Николай – большой мастер по части музыки, репертуар его огромен. Скоро к нему присоединился баритон Гончаренко. Очарованные, мы все пописываем, стараясь не испортить песню.

Часа два наш лагерь давал концерт для всех желающих послушать хорошую русскую песню. А к вечеру стали прибывать гости. Они подходили и подъезжали со всего берега. Вскоре наша стоянка превратилась в цыганский табор. Одни пытались подпевать нашим солистам, другие братались, обменивались подарками. Дарили друг другу патроны, ножи, кепки, куртки. И все хотели потрогать собак.

Вот это храп!

Джек прятался под моим стулом. Но и оттуда его пытались выгнать и наградить лаской. Пришлось спрятать его в машине. А праздник продолжался. Далеко не трезвая толпа не проявляла никакой агрессивности. Все

эти шофёры и бизнесмены, банкиры и инкассаторы, директора и трактористы пьянели не только от крепких напитков, но и от свободы, равенства, принадлежности к охотничьему братству, от окружающей нас природы. Вот оно, счастье охотника! Толстый дядька с огромной керамической кружкой, на которой красуется его собственный портрет, подсаживается к моему столу и, дыша в лицо густым перегаром, без обиняков заявляет: «Продай собаку. Любые деньги даю». Я, отстраняясь от него: «Ну что ты? Как можно? Это ж мой друг. А я друзей не продаю». Мужик вскакивает и орёт на всю поляну: «Увва-жа-ю-ю!!!» Впрочем, на него никто не обращает внимания. Все заняты своими разговорами. Тогда мужик наваливается на меня, пытаясь заключить в дружеские объятия. Стульчик подо мной с треском разваливается. Я падаю на землю, а он – на меня. Еле выбираюсь из-под огромного, состоящего сплошь из дружелюбности и уважения тела. Помогаю ему подняться на ноги. Оба хохочем как дети. Над поляной снова разносится: «Увва-жа-ю-ю!!!» Теперь орём уже вдвоём. Неожиданно нас поддерживает вся поляна. Каждый кричит своему новому приятелю: «Увва-жа-ю-ю!!!» У всех вдруг появилось желание сказать это друг другу. Как волна прокатилась. Наговорившись, стали записывать телефоны и обещать обязательно вместе поехать на охоту.

Постепенно накал страстей стал стихать, водка заканчиваться, народ расходиться, разъезжаться. Но не все гости покинули наш лагерь. Некоторые не смогли найти в себе силы добраться до своей стоянки, повалились спать где попало. Утренний холод заставил их ломиться в машины и палатки. Их пускали. В нашу «Ниву» ввалился вчерашний толстый мужик. Легкомысленные, мы пустили его на переднее сиденье, включили печку. Угревшись, мужик заснул. Мы обрадовались. Но радость была преждевременной. Уснув, мужчина захрапел. Ночью в полях, я часто встречал громко храпящих людей. Но этот парень нас поразил. При первых же звуках, вырвавшихся из могучего организма, мы с Джеком выскочили из машины. Вот это был храп! От мощных звуков даже машина раскачивалась. После взрыва мужик затихал и вдруг раздражался нечеловеческим рыком, переходящим в свист. Некоторые охотники, проснувшись, уже не могли заснуть под такую музыку. Собрались у потухшего костра. Скоро сухие дрова, выбрасывая снопы искр, весело затрещали. Мы растопили самовар. Заварили заварку и стали чаевать. Кружки с горячим душистым напитком паровали. Я вдыхал аромат. Горячий, круто заваренный чаёк отзывался теплом во всё тело. С грустью подумалось, что скоро зима.

ООО Группа Компаний «Меркурий» (ТД «Дизельмакс Трейд»)

Дилер ОАО «АВТОДИЗЕЛЬ» (ЯМЗ), ОАО «ЯЗДА», ЗАО КЗМД,
ООО «АВТОФИЛЬТР» г. Кострома

ДИЗЕЛЬНЫЕ ДВИГАТЕЛИ ЯМЗ, ТМЗ к тракторам семейства «КИРОВЕЦ»

- запасные части к ним
- фильтры всех типов
- топливная аппаратура ЯЗДА
- КПП и сцепление ЯМЗ
- ремонт дизельных двигателей, КПП
- переоборудование СХТ под ЯМЗ
- турбокомпрессоры всех типов (Россия, Чехия)

МОЩНЫЕ НАДЕЖНЫЕ ЭКОНОМИЧНЫЕ



344091, г. Ростов-на-Дону,
пр-т Стачки, 243 «В»,
☎ (863) 200-78-07 / 200-78-03
☎ 8-903-439-05-96 / 8-960-449-71-11 / 8-961-275-21-65

office1@gkm76.ru, office2@gkm76.ru, office4@qkm76.ru
www.gkm76.ru



ООО «Агрообеспечение»

**ПРЕДЛАГАЕМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ТЕХНИКУ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ,
ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ, РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.**

- КУЛЬТИВАТОРЫ
 - ДИСКОВЫЕ ОРУДИЯ
 - КАТКИ ПОЛЕВЫЕ (ККЗ, ККШ, ВОДОНАЛИВНЫЕ)
 - ГЛУБОКОРЫХЛИТЕЛИ
 - СЕЯЛКИ ЗЕРНОВЫЕ И ПРОПАШНЫЕ
 - БОРОНЫ
- И ДРУГАЯ ТЕХНИКА ПО ЦЕНАМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**



Ростовская область,
г. Белая Калитва, ул. Ключевая, 2а.
тел.: 8-989-711-54-02, 8-988-569-23-84.
8-938-163-41-67
bessalov.vladimir@yandex.ru



Российская техника – для российских урожаев

Стальная гарантия надёжности

Предприятия АПК в современных условиях просто обязаны просчитывать ситуацию в хозяйстве и делать правильный выбор в приобретении средств механизации.

Долговечность конструкции, прочность рамы, качественные комплектующие – всё это совмещает в себе тракторный прицеп ТМ «VESTA» производства Великолукского опытно машиностроительного завода. Это техника, которую, купив в первый раз, наш покупатель обращается к нам снова.

ОАО «ВОМЗ» находится в г. Великие Луки Псковской области, и направление производства магистральных полуприцепов (STEELBEAR) и тракторных прицепов (VESTA) очень перспективное.

Использование тележки-трапа 1ТТ-2(4) обеспечивает:

- погрузку-выгрузку животных от уровня земли до уровня приёмной рапы, пола скотовоза, а также обычные автомобили всех марок – быстро, экономя время, без травматичности, стресса для животных;



- перевозку животных без применения дополнительных погрузочных средств;
- взвешивание животных в кузове, на весах, установленных на фермах и комплексах;
- повышение производительности, снижение затрат труда и годовых эксплуатационных издержек.

Подъём платформы тележки-трапа 1ТТ-2 в транспортное положение и опускание до уровня земли осуществляется механизмом подъёма с гидроприводом, работающим от гидросистемы трактора. Деревянный настил пола обеспечивает безопасную транспортировку животных. Высота ограждений зависит от потребности покупателя.

Прицеп 2ПТС – различной грузоподъёмности, широко используется как на предприятиях АПК, так и на строи-



тельных и лесозаготовительных площадках.

Транспортировщик рулонов (ЗППТ-8.9 – рулоновоз), для транспортировки с полей к месту складирования рулонов сена, соломы и других грузов.



Грузовая поверхность платформы позволяет оптимально использовать грузоподъёмность прицепа для рулонов, которые имеют различный объём при относительно низкой собственной массе.

Скошенные края площадки обеспечивают устойчивое положение груза и экономят средства на приобретение прицепов с удорожающими конструкцией опциями.

Полуприцеп тракторный самосвальный 1ПТС-6,5 предназначен для перевозки и выгрузки назад любых жидких, полужидких и сыпучих сельскохозяйственных и строительных грузов по дорогам общего пользования и в полевых условиях. Полуприцеп является универсальным всесезонным транспортным средством.



Полуприцеп-рефрижератор STEELBEAR® имеет рамную конструкцию. Особенность этой модели заклю-



чается в наличии сплошной рамы, которая сделана из прочного металла. Эта концепция наиболее предпочтительна в странах с плохим дорожным покрытием. За счёт сплошной рамы кузов избегает критических нагрузок, так как они приходится на раму.

Сильная конструкторско-технологическая служба позволяет нам изготавливать прицепную технику с учётом конкретных пожеланий клиента по отдельному заказу, а также с дополнительными опциями.

Цеха по производству сельскохозяйственных прицепов оснащены самым современным производственным оборудованием, выстроены в единый конвейер: сварочное оборудование (**LINCOLN ELECTRIC, FRONIUS**), металлообрабатывающее, окрасочное (**FAVAL, GRACO**) и диагностическое оборудование (**WABCO, HALDEX**).

Рама прицепа перед окраской проходит полную дробеструйную обработку, после обработки окрашивается полиуретановой краской с цинкосодержащим грунтовым слоем.

На тракторных прицепах устанавливаются оси АDR итальянского производства, обеспечивающие долговечность в работе и простоту в обслуживании.

Прицепы ОАО «ВОМЗ» работают во всех регионах России и за её пределами.

Наша продукция имеет необходимые сертификаты и выполнена с учётом требований ГОСТа.

Система менеджмента соответствует государственным стандартам в области качества ISO 9001:2008, что подтверждается сертификатом.

Работая с нами, вы получаете надёжного партнёра в бизнесе!

182115, г. Великие Луки, ул. Гоголя, д. 1
Тел.: (81153) 6-87-67, 6-88-08
info@steelbear.info
www.steelbear.info
www.vesta-vl.ru



ОПТОВО-РОЗНИЧНЫЙ СКЛАД «СЕЛЬХОЗЗАПЧАСТИ»



Мы успешно работаем на рынке более 15 лет. Имея большой склад запчастей и быстрые сроки поставки, мы обеспечиваем работоспособность вашей техники и экономим ваше 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 сельскохозяйственной 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.



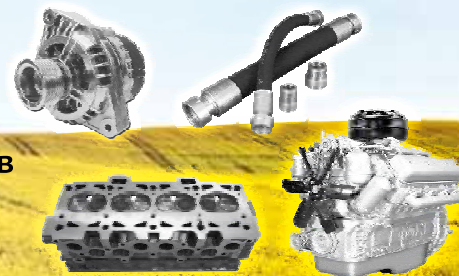
Нашей гордостью является цех по ремонту дизельных двигателей как отечественного, так и импортного производства. Созданы все условия для профессионального, гарантированного ремонта: установлено новое итальянское оборудование, набран штат первоклассных специалистов, но самое главное – это наличие необходимых 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 электрооборудования (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

lignohumate.ru
ООО «Лигногумат»

г. Санкт-Петербург
Малоохтинский пр., 61А
+7 (812) 600-46-01

г. Москва
г. Красногорск
+7 (495) 789-65-16



ЛИГНОГУМАТ®

концентрированные гуминовые препараты

г. Краснодар:
ИП Луценко С. В.: +7 (918) 991-84-00, +7 (861) 244-06-06
ООО «Гумат»: +7 (988) 243-30-16, +7 (861) 299-99-05

г. Ростов-на-Дону:
ООО «Урал-Дон-Агросервис»:
+7 (863) 240-78-69, +7 (928) 279-38-00
ИП Решетилев А. В.:
+7 (919) 885-50-00, +7 (863) 242-04-84
ИП Самойленко О. В.:
+7 (86394) 72-00-2, +7 (928) 604-90-02

г. Ставрополь:
ООО «Агро-Н Консалтинг»: +7 (8652) 56-17-78
ИП Мирошников А. А.: +7 (918) 869-13-50

г. Волгоград:
ООО «АгроПромЮг»: +7 (8443) 25-09-32,
+7 (904) 409-16-00, +7 (937) 737-88-99
ООО «СОУРС»:

+7 (937) 55-777-37, +7 (8442) 22-34-08
ООО «Агронова»:
+7 (8442) 43-10-09, +7 (961) 086-60-40

г. Саратов:
ООО «Сельхозхимия»:
+7 (8452) 64-48-10, +7 (927) 220-12-47

г. Воронеж:
ЗАО «Павловская МТС»: +7 (903) 851-49-17,
+7 (473) 233-13-13 (Доб. 134)

Машина для внесения минеральных удобрений МВУ-1100



В 2015 году наше предприятие приступило к серийному выпуску изделия, разработанного на базе лучших европейских образцов и собственного производственного опыта – **МАШИНЫ ДЛЯ ВНЕСЕНИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ 1100 «AMAZONKA»**

Наименование параметра	Значение параметра
Рабочая ширина захвата, м	16-24
Грузоподъемность при насыпной плотности удобрений 1100 кг/м³, кг	1100
Диапазон доз внесения, кг/га	7-1812
Масса машины сухая (конструкционная), кг	230
Высота верхней части бункера (от поверхности земли), мм	1250
Срок службы, лет, не менее	7



Общество с ограниченной ответственностью «АГРО-ТЕХ»
 Тел./факс (8634) 32-32-13, тел: 38-80-74, 33-08-00,
 моб.тел: 8 (928) 212-22-19, 8 (928) 778-92-80
 Адрес: 347939, Россия, Ростовская обл., г. Таганрог, ул. Пархоменко 19
 Сайт www.agro-teh.su, E-mail: mail@agro-teh.su

22-25
 НОЯБРЯ 2016

Россия | Краснодар
 ул. Конгрессная, 1
 ВКК «Экспоград Юг»

yugagro.org

23-я
 Международная
 выставка
 сельскохозяйственной техники,
 оборудования и материалов
 для производства и переработки
 сельхозпродукции



ЮГАГРО



Организатор



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



12+

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



ОП-22, 2000/2500/4500 л., 22/24 м.



ОП-18, 2000/2500 л., 18 м.



БУФЕР АGRI, 600/800 л., 10/12 м.



ОН-12, 800 л., 12/15/18 м.



ПОЛУПРИЦЕП ДЛЯ ПОДВОЗА ВОДЫ



СЕЯЛКА ЗЕРНОВАЯ SK-НМ-24, 3.41 м



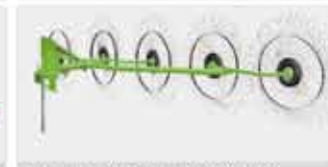
МВУ 600/1100 кг AMAZONKA



САДОВЫЙ ОПРЫСКИВАТЕЛЬ 600Л



САДОВАЯ ТЕЛЕЖКА ДЛЯ СБОРА УРОЖАЯ



ВОРОШИТЕЛЬ СЕНА Б ДИСКОВЫЙ



БРК-5.6, 5.6 м



БЛП-9, 9 м



ТЕЛЕЖКА ДЛЯ ПОДВОЗА ВОДЫ 4500/5000Л



ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К С/Х ТЕХНИКЕ

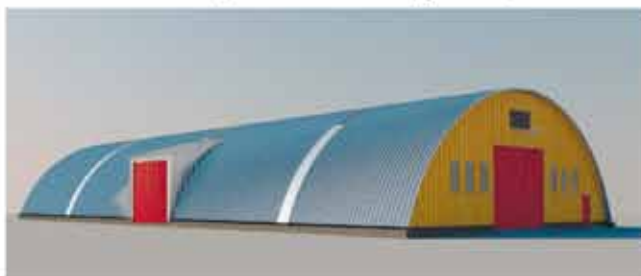


СПВ «МАША»



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

Металлические ангары - от 2400 руб/м², навесы - от 2000 руб/м².
Тентовые ангары - от 2200 руб/м², навесы - от 2000 руб/м². Овощехранилища под ключ.



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

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

<http://agro-teh.ru>

Пинк Парадайз – выгодный гибрид томата

Наступило время, когда аграрии определяют с выбором сортов/гибридов полевых и овощных культур. Учитываются результаты, показанные гибридами в прошедшем сезоне, а также стоимость семян, которая в большинстве случаев становится главным фактором выбора. В этой связи компания «Селяне Кубани» предлагает сельхозпроизводителям элитный семенной материал по доступным ценам и с использованием различных финансовых схем рассрочки.

«Селяне Кубани» – многопрофильная компания

ООО «Селяне Кубани» является поставщиком семян (полевых и овощных культур), средств защиты растений, удобрений, а также занимается закупкой сельскохозяйственной продукции.

Главные приоритеты компании:

1. внедрение технологий восстановительного (адаптивного) земледелия, опирающегося на проведение полевых и лабораторных анализов почвы и возделываемых растений;

2. повышение рентабельности агропроизводства за счёт создания новых рынков сбыта продукции растениеводства.

Задача компании – предоставление комплекса услуг для сельскохозяйственных предприятий. Поэтому у специалистов ООО «Селяне Кубани» в любое время можно получить консультации в области питания и защиты растений, сделать заказ на поставку СЗР, семян, удобрений и заказать лабораторный анализ семян и воды, анализ почвы на содержание элементов питания растений, растительную диагностику.

Возделывание овощных культур в промышленных масштабах отличает как высокая рентабельность, так и высокая технологическая сложность. Как известно, при этом, в овощеводстве очень многое зависит от сортов/гибридов и качества семенного материала. Именно поэтому успешные овощеводы готовы дорого платить за высококачественный семенной материал современных сортов и гибридов.

В настоящее время в ассортименте предлагаемой семенной продукции ООО «Селяне Кубани» есть продукция компаний Sakata, Syngenta, Bejo, Enza Zaden, Seminis, Takii, Clause и др. Среди всего ассортимента особо стоит выделить **гибрид Пинк Парадайз**, который уже на протяжении последних лет является бесспорным лидером в сегменте розово-плодных томатов и позволяет аграриям хорошо зарабатывать при его выра-



щивании. Так, в этом году оптовая цена закупки данного томата, выращенного в теплицах, достигала 350 руб./кг!

Розовый рай

Именно так переводится название гибрида томата компании Sakata – Пинк Парадайз. Как и большинство гибридов, он предназначен, в первую очередь, для выращивания в теплицах (поликарбонатной или плёночной). При выращивании в открытом грунте также показывает хорошие результаты по качеству и урожайности, однако требует более тщательного ухода.

Растения Пинк Парадайз F1 индетерминантные, то есть обладают неограниченным ростом и могут достигать высоты до 2 метров, при этом стебель мощный, хорошо облиственный. Помидор нуждается в подвязке, выращивают растение в один стебель, иногда в два. При выращивании в два стебля плодоношение наступает на 1-2 недели позже, но урожай может быть выше. Первая кисть завязывается после 6-7 пары листьев. Плоды ровного розового цвета, плоскоокруглые, средней плотности, мясистые, прекрасно транспортируются, хотя у них нежная шкурка, имеют хорошую лёжкость, не растрескиваются. В среднем вес одного плода равен 180-200 г, плоды выровнены по размеру. У помидора нет зелёного пятна возле плодоножки, вкус плода отличный, сладкий. Помидор салатного предназначения, но может использоваться для консервации. Плоды хорошо дозариваются даже после низких плюсовых температур. Пинк Парадайз – гибрид среднераннего срока созревания (100-110 дней).

Выгодные условия приобретения

Для упрощения приобретения семян сельскохозяйственных культур, СЗР и удобрений разработано несколько финансовых схем. В частности, действует система скидок: при покупке семян на сумму более 30 000 рублей предоставляется скидка 5%, при покупке на сумму более 100 000 рублей – 10%. Если стоимость заказанных семян будет превышать 200 000 рублей – предоставляется скидка в размере 15%! Также разработаны и финансовые схемы с отсрочкой платежа 30/70 и 70/30.

Поскольку компания «Селяне Кубани» поставляет только оригинальный легальный семенной материал, она в первую очередь заинтересована в закупке у фермеров выращенной овощной продукции. Поэтому компания закупает овощи, выращенные из приобретённых у неё семян на 5% дороже складывающихся рыночных цен. Таким образом, уже сейчас можно заключить договор с ООО «Селяне Кубани» на продажу овощей урожая 2017 года на выгодных условиях!

Широкий ассортимент, гарантированное качество продукции, различные финансовые схемы приобретения позволяют быть ООО «Селяне Кубани» настоящим полезным, ценным партнёром для фермеров юга России.

ООО «Селяне Кубани»
Краснодарский край, г. Гулькевичи,
микрорайон «Западный», д. 21-б
<http://www.selyane-kubani.ru>,
agroaspekt@mail.ru
8 (86160) 5-81-50, 8-989-812-42-88



ООО «Агрокультура» Ростов-на-Дону

8 (863) 298 90 02, 8 919 88 55 000

МИКРОУДОБРЕНИЯ

БИОФУНГИЦИДЫ

СТИМУЛЯТОРЫ РОСТА





МЕГАМИКС

ЖИДКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ

■ МЕГАМИКС-Азот

высокоэффективное жидкое микроудобрение с высоким содержанием АЗОТА.

N-210; B-0,8; Cu-2,5; Zn-2,5; Mn-0,1; Fe-1; Mo-0,6; Co-0,12; Mg-6; S-0,06; S-8

Обеспечивает азотное и микроэлементное питание в период вегетации. Компенсирует повышенную потребность в питании в ключевые фазы развития. Повышает эффективность фотосинтеза, дыхания и ростовых процессов. Существенно снижает стрессовое воздействие от неблагоприятной погоды и применения пестицидов. Культурное растение обеспечивается конкурентным преимуществом перед сорняками в борьбе за питательные вещества и жизненное пространство.

Совместим с пестицидами и стимуляторами роста. Отличная растворимость.

■ МЕГАМИКС-Профи

комплексное микроудобрение для некорневой подкормки.

N-6; Mg-15; S-29; Cu-7; Zn-14; B-1,7; Mn-3,5; Fe-3; Mo-4,6; Co-1; Cr-0,3; Se-0,1; Ni-0,1

Устраняет острый недостаток микро- и макроэлементов. Компенсирует повышенную потребность в питании в ключевые фазы развития. Повышает эффективность фотосинтеза, дыхания и ростовых процессов. Совместим с применением пестицидов, макроудобрений и стимуляторов роста. Отличная растворимость. Обладает пролонгированным действием. Низкие затраты.

Новые марки:

- МЕГАМИКС-Бор с высоким содержанием бора (B-130 г)
- МЕГАМИКС-Цинк с высоким содержанием цинка (Zn-140 г),
- МЕГАМИКС-Калий (130 г).

МЕГАМИКС. Обеспечивает минеральное питание. КАЧЕСТВЕННО.

Официальные дистрибьюторы:

Ростовская область:

ООО «Агрокультура»,

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

8-919-88-55-000

ЗАО «БиоАгроСервис»,

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

Краснодарский край:

ИП Луценко С.В.,

г. Краснодар, тел.: 8-918-345-82-11,

8-918-248-28-36, 8 (861) 244-06-06

ООО «ГУМАТ»,

г. Краснодар, тел.: 8-918-474-48-19,

8-988-243-30-16

Главный агропромышленный форум страны «Золотая осень – 2016» подводит итоги

С 5 по 8 октября в Москве, на ВДНХ, состоялась 18-я Российская агропромышленная выставка «Золотая осень». Организатор выставки – Министерство сельского хозяйства Российской Федерации при участии правительства Москвы.

Открыли главный аграрный форум страны председатель правительства РФ Дмитрий Медведев и министр сельского хозяйства РФ Александр Ткачёв.

«Сельское хозяйство – одна из ключевых сфер нашей экономики, – отметил премьер-министр, отрывая выставку. – Сейчас у российских производителей есть шансы расширить своё присутствие на продовольственном рынке. И хотел бы всех заверить, что курс на импортозамещение по продовольствию – это чёткая и стратегическая позиция государства».

В рамках церемонии открытия «Золотой осени – 2016» и в преддверии Дня работника сельскохозяйственной и перерабатывающей промышленности Дмитрий Медведев вручил государственные награды лучшим работникам отрасли.

Ключевые цифры

Экспозиция «Золотой осени – 2016» общей площадью 30 000 кв. м разместилась в двух павильонах (№№ 69 и 75) и на открытых площадках ВДНХ. Свои достижения продемонстрировали 64 региона России и ряд зарубежных стран. Всего выставка собрала 2,6 тысячи участников, из которых 1,5 тысячи экспонентов. В работе «Золотой осени» также приняли участие иностранные делегации, отраслевые СМИ, инновационные стартап-проекты, компании-работодатели интерактивной площадки «Центр карьеры» и многие другие.

«Регионы России. Зарубежные страны»

Ключевым разделом выставки стала экспозиция достижений регионов России, в рамках которой было представлено свыше 1100 предприятий и организаций из 52 регионов России. Кроме того, в этом году участие в выставке приняли представители Нидерландов, Абхазии, Болгарии, Белоруссии и других стран ближнего и дальнего зарубежья.

В центре раздела «Регионы России» традиционно разместился стенд Минсельхоза России. На нём была представлена карта инвестиционного потенциала АПК России, демонстрирующая динамику развития приоритетных направлений сельского хозяйства в регионах, уровень использования земель сельскохозяйственного назначения, состояние и перспективы уровня самообеспеченности по основным видам продукции. Всего на карте была собрана информация по 1 134 инвестиционным проектам с общим объёмом финансирования 1 781,2 млрд рублей.

«Животноводство и племенное дело»

В павильоне «Животноводство и племенное дело» были собраны результаты многолетней селекционно-племенной работы высокого уровня. В экспозиции этого раздела свои достижения продемонстрировали свыше 110 агрохозяйств из 28 регионов России.

В частности, предприятия-участники представили лучшие породы крупного рогатого скота: 12 – молочного направления и 7 – мясного. В общей сложности – свыше 90 голов.

Самые продуктивные породы овец и коз привезли на выставку 19 хозяйств из 12 регионов. В частности, впервые в экспозиции участвовали козы редкой нубийской породы из Тульской области. Всего в этом подразделе выставки – более 110 голов животных.

Также в рамках раздела «Животноводство и племенное дело» были



представлены такие направления, как птицеводство (50 голов домашней птицы), звероводство (60 голов пушного зверя) и рыбоводство. Впервые Астраханская область представила хозяйство по разведению племенных верблюдов калмыцкой породы.

«Сельскохозяйственная техника и оборудование для АПК»

В 75-м павильоне и на Центральной аллее ВДНХ более 140 компаний из России, Украины, Белоруссии, Германии, Китая и Финляндии продемонстрировали образцы крупногабаритной сельскохозяйственной техники.

В этом разделе свою продукцию по направлению «Оборудование для животноводства. Ветеринария. Корма» представили 77 компаний из 19 регионов России, а также Белоруссии, Финляндии и Ирландии.

Подписание соглашений и контрактов

Выставка «Золотая осень» – главное событие отрасли не только по количеству участников и посетителей, но и по объёмам заключаемых в её рамках контрактов и соглашений. В этом году в ходе выставки представители регионов подписали не менее 60 соглашений на общую сумму около 200 млрд рублей.

Руководитель Минсельхоза России Александр Ткачёв в дни выставки «Золотая осень – 2016» провёл ряд рабочих встреч. В частности, состоялись переговоры с министром сельского хозяйства и продовольствия Республики Болгария Десиславой Таневой, с министром продовольствия, сельского хозяйства и лёгкой промышленности Монголии Пуревом Сэргэлэном, министром сельского хозяйства и пищевой промышленности Республики Молдова Эдуардом Грамой.

Деловая программа выставки включала порядка 40 мероприятий разных форматов, которые посетили свыше 8 тысяч человек.

Конкурсная программа

Всего на «Золотой осени – 2016» были подведены итоги 19 отраслевых конкурсов. Лучшие предприятия и работники агропромышленного комплекса были отмечены за успехи в производстве высококачественных продуктов питания, за достижения в развитии племенного и товарного животноводства, за создание новых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур и по другим направлениям.

Фестиваль национальных культур

В этом году Фестиваль национальных культур стал кульминацией гастрономической программы «Золотая осень», которая стартовала 23 сентября на 49 площадках Москвы.

Свою продукцию на фестиваль привезли Архангельская, Белгородская, Нижегородская и Ростовская области, республики Северная Осетия, Якутия, Татарстан, а также Болгария.

Всего за время проведения фестиваля было продано 1,5 тонны сыров, 10 тонн мясной продукции и продуктов мясopереработки (курица и индейка), а также 3 тонны рыбы (горячего и холодного копчения).

Оператор выставки: ООО «РОТЕКС»

Главный спонсор: ОАО «РОССЕЛЬХОЗБАНК»

Официальные спонсоры: ПАО «УРАЛКАЛИЙ», АО «ОХК «УРАЛ-ХИМ»», ОАО «ФОСАГРО», АПХ «МИРАТОРГ»

Новинки Ростсельмаш 2016



*техника выпускается АО «Клевер» под брендом Ростсельмаш



Maize Stream 870
жатка для уборки кукурузы



- увеличенный диаметр шнека
- новый редуктор с интегрированными вальцами



Float Stream 500/900
жатки универсальные низкого среза



- ширина захвата 5 и 9 м
- электрогидравлическая система копирования рельефа



Sun Stream 1200
жатка для уборки подсолнечника



- безроторная, ширина захвата 12 м
- режущий аппарат Shumaier агрегируется с любым комбайном



Strige 3200
косилка ротационная навесная



- увеличенная ширина захвата 3,2 м
- формирование валка



Tukan Luxe Plus
пресс-подборщик тюковый



- расширенная комплектация
- система смазки узловязателей



Pelikan Max 1500
пресс-подборщик рулонный



- расширенная комплектация
- система смазки приводных цепей



DX-850
танDEMная дисковая борона



- локализация производства в РФ
- толщина дисков 9 мм
- мощные подшипники T2-215



RSM TS-3200 Satellite
прицепной опрыскиватель



- локализация производства в РФ
- мембранно-поршневый насос
- инжекторные распылители



Субсидия 25%
Постановление Правительства РФ от 27 декабря 2012 г. №1432



акционерное общество
РОСАГРОЛИЗИНГ



РоссельхозБанк

Список техники, участвующей в программах субсидирования и федерального лизинга, уточняйте у производителя по тел. (863) 250-31-14, доб. 312

ООО "Группа ТЕХНОКОМ" -
официальный партнер в ЮФО
8-800-100-25-02 (звонок по России бесплатный)
www.technocom-ug.ru

ROSTSELMASH



ХОЗЯИН

ЮГАГРО

22-25 ноября 2016,
Краснодар, ВКК «Экспоград Юг»

Постановление Министерства сельского хозяйства РФ №1432

КОРМОРАЗДАТЧИКИ ДЛЯ КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА
с горизонтальным и вертикальным расположением шнеков
от 6 до 21 м³



ИСРК-12
ИСРК-12Г
ИСРК-12Ф
ИСРК-15
ИСРК-15Ф



СРК-6В
СРК-11В
СРК-12В
СРК-14В
СРК-16В
СРК-18В
СРК-21В

ПОЛУПРИЦЕПЫ ТРАКТОРНЫЕ

Разбрасыватели
органических
удобрений



РОУМ-20
РОУМ-24

14; 20; 24т

с возможностью
перевозки зеленой массы
и силоса



РОУМ-14

Полуприцепы
самосвальные
ковшовые
тракторные

с возможностью установки
шнека-зерноперегрузчика
и весовой системы



15; 18т

ПСКТ-15
ПСКТ-18

РАЗДАТЧИКИ-ВЫДУВАТЕЛИ СОЛОМЫ

с возможностью раздачи моноорма



PBC-1500
PBC-1500D
PBC-2500

ООО "Интенсивные технологии"

214031, г. Смоленск, ул. Смольянинова, д.5, оф.13

e-mail: inteh@zapagro.ru

Южный и Северо-Кавказский ФО
Зам. директора по продаже в регионе

(910) 722-88-50

Региональный
представитель
(919) 878-18-41

ООО "Торгово-выставочный комплекс "Южный"
Аксайский р-н, х. Ленина, (8632) 10-10-35

ООО СП "Агрокомснаб"
г. Ростов-на-Дону, +7 (863) 251-29-33

ООО ГК "КУБАНЬТЕХНОПАРК"
г. Краснодар, (900) 285-90-33, 285-90-34, 285-90-36

ООО "Агроцентр-Триумф"
г. Невинномыск, (8655) 45-48-18

Центральный ФО
Зам. директора по продаже в регионе
(910) 712-04-51

Региональный
представитель
(910) 720-91-44

ООО "Воронежкомплект"
г. Воронеж, (4732) 72-44-59

Зам. директора по продаже
в регионе
(915) 631-42-84

ООО "Агропромобеспечение"
г. Волжский, (8443) 44-55-00

ООО "Волгоградагроснаб"
г. Волгоград, (8442) 53-17-33

8-10-800-88-000-888

ЗАПЧАСТИ

8-910-720-91-16

8-4812-200-729



www.hozain.com



ЖК «Платовский»: эконом-класс с качественной отделкой «под ключ»

В Первомайском районе Ростова-на-Дону в экологически чистой парковой зоне Ростовского моря строится новый ЖК «Платовский». Популярность этого жилого комплекса, который возводит группа компаний «ВКБ-Новостройки», неуклонно растёт. Нравится он жителям Чкаловского, которые переезжают в новые дома в любимом районе. Охотно приобретают квартиры в Платовском молодые семьи. Привлекает новосёлов спокойная атмосфера микрорайона, потрясающий вид из окон на водную гладь красивого водоёма, возможности летнего отдыха и рыбалки.

Первый дом Платовского был сдан в декабре 2015 года, и частично он уже заселён. Небольшое количество остающихся в продаже 2-3-комнатных квартир готовы встретить своих хозяев ремонтом «под ключ». Всего же в районе планируется построить 22 дома, три панельных будут готовы к сдаче в декабре 2016-го, а в первом квартале 2018-го сдадут и каркасно-монолитный. Во всех

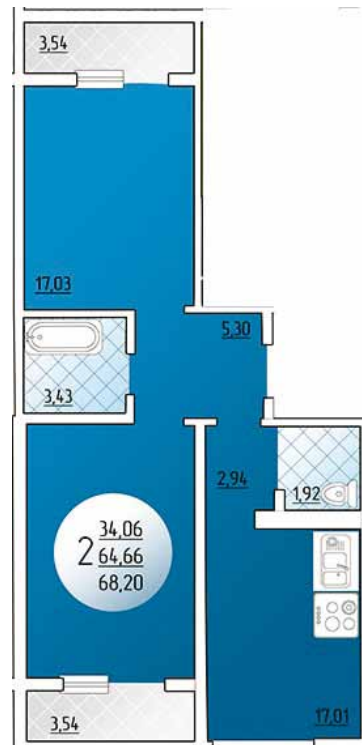
этих домах уже сейчас можно купить квартиры, причём 1-комнатных осталось совсем немного, так что есть смысл поторопиться – стоимость квартир от 1 млн 262 тыс. рублей!

Для Платовского была построена газовая котельная, которая обслуживает только этот район. В планах также строительство собственных очистных сооружений. Планируется и строительство социальных объектов для микрорайона: первый детский сад примет ребят уже в 2018 году, всего же будет два садика и средняя общеобразовательная школа. Будет выстроен и крытый универсальный рынок.

Практически решён и вопрос с общественным транспортом в Платовском: уже до конца года конечные остановки городских маршрутов №№ 90 и 92 перенесут от Ростовского моря непосредственно в микрорайон, сюда же будет ходить и автобус № 35.

Благодаря большому количеству предлагаемых квартир есть возможность выбрать наиболее подходящую по площади

и планировке – вариантов десятки. Для того чтобы представить покупателям максимальный выбор вариантов, существует демонстрационный этаж, где можно увидеть разные квартиры, а главное — оценить качество внутренней отделки. Ведь отличительная особенность жилья от «ВКБ-Новостройки» в том, что абсолютно все квартиры сдаются с отделкой «под ключ». А это полноценный ремонт, установленная сантехника, двери, кухонная плита и раковина. К тому же с июля 2016 г. застройщик применяет отделку улучшенного качества: более высокий класс обоев и линолеума, натяжные потолки во всех комнатах, деревянные межкомнатные двери цвета венге, качественная плитка в санузле. Так что, приобретая квартиру в доме со сроком сдачи начиная с 2017 года, новосёлы получат отличный ремонт без переплаты. Это добавляет привлекательности жилью в Платовском, потому что сразу после покупки квартиры можно заняться переездом, не тратя деньги, силы и время на ремонт.



ЖК «Суворовский»: растущий город в городе

А налог этого жилого комплекса, раскинувшегося в районе улицы Вавилова, в Ростове нет и вряд ли в скором времени появится. Только первая очередь строительства рассчитана до 2025 года и включает 56 жилых домов. Всего же здесь планируется построить более 200 домов! Ожидается, что Суворовский станет новым административным районом города. По сути, это уже растущий город в городе со своей инфраструктурой.

Строят здесь дома трёх типов: панельные, каркасно-монолитные и блочные, из крупных панельных конструкций в виде целой комнаты. Сейчас уже возведено 14 домов, 19 домов находятся на разных этапах строительства. Приобрести же квартиру можно как в сданном доме, так и в строящемся. Мало какой жилой комплекс города может предоставить такую альтернативу выбора!



Все квартиры в Суворовском сдаются так же с отделкой «под ключ». Как и в Платовском, на демонстрационных этажах можно увидеть улучшенную внутреннюю отделку, которая также предлагается без увеличения конечной стоимости квартиры. Квартиры можно приобрести по стоимости от 1 млн 65 тыс. рублей.

Компании объединения застройщиков «ВКБ-Новостройки» обладают высоким уровнем социальной ответственности, поэтому в микрорайоне уже сейчас заботятся об инфраструктуре. И в первую очередь — об удобстве для самых маленьких жителей микрорайона: первый детский сад в Суворовском уже работает, второй будет сдан в эксплуатацию в декабре 2016 года, и строительство ещё трёх детских садов — в ближайшей перспективе. Не забыли и о школьниках: просторные светлые классы примут учеников в 2018 году. Позже построят ещё одну среднюю школу.

В цокольных помещениях жилых домов Суворовского открываются магазины, салоны красоты и ателье — всё, что нужно для жизни. В микрорайоне уже есть магазин «Пятёрочка», идёт строительство большого торгового центра, в котором ярким арендатором будет гипермаркет «Магнит». В целом район максимально насыщен инфраструктурой, чтобы людям было здесь комфортно пользоваться различными услугами, совершать покупки, не выезжая за пределы своего жилого района.

Позаботились застройщики и об отдыхе жителей Суворовского. В прошлом году здесь был торжественно открыт парк имени 70-летия Победы, где уже высажено более 1 500 клёнов и дубов. Запланирована ещё одна парковая зона с искусственным водоёмом и пешеходными дорожками. Новый район — молодой и очень активный, большая половина жителей — это семьи с детьми и студен-

ты. Живут дружно, вместе отмечают праздники, устраивают массовые гуляния, спортивные и детские мероприятия. В Суворовском много не только детских игровых комплексов, но и площадок со спортивными покрытиями для баскетбола и футбола. Ими с удовольствием пользуются взрослые жители и соревнуются командами дом на дом.

Транспортный вопрос тоже уже благополучно решён, Суворовский соединён со всеми ключевыми районами Ростова-на-Дону несколькими маршрутами: №№ 43, 10, 27 ходят в центр города, №№ 18 и 18а — на Северный, №№ 10 и 516 — на Западный.

Объединение застройщиков юга «ВКБ-Новостройки» по результатам 2015 года вошло в топ-20 крупнейших застройщиков России, заняв 12-е место. Стаж работы на строительном рынке — более 25 лет. В состав объединения входят: ЗАО «Кубанская марка», АО «Ростовское», ООО «Бизнес-Инвест», ООО «Мастерстрой», ООО «Деловой Мир», ООО «Бауинвест», ООО «КраснодарСтройГрупп», ООО «ОБД-Ризлт», АО «Домостроитель».

За десять последних лет строительными компаниями возведено и сдано в эксплуатацию более 1 000 многоэтажных домов в городах Южного федерального округа — Ростов-на-Дону, Краснодаре, Новороссийске, Анапе, Геленджике, Сочи. Один из жилых комплексов, возводимых группой «ВКБ-Новостройки», микрорайон «Суворовский», входит в 100 губернаторской программ по развитию Ростовской области.

Я знаю - город будет,
я знаю - саду цвести...

Владимир Маяковский



ВКБ-НОВОСТРОЙКИ
ОБЪЕДИНЕНИЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЮГА

КВАРТИРЫ

ЖК Суворовский, ЖК Платовский



Первоначальный взнос от
65 000 Р

201-88-01

С проектной декларацией можно
ознакомиться на сайте:

www.vkbn.ru

ЗАО «Кубанская марка» | ООО «Бизнес-Инвест» | ООО «Деловой мир» | ОАО «Ростовское»
ООО «ИСК «Наш город» | ООО «Мастерстрой» | ООО «БАУИНВЕСТ»
ООО «КраснодарСтройГрупп» | ЗАО «ОБД» | ОАО «Демостроитель» | ООО «ОБД-Результ»

© 2011 ООО «ВКБ-НОВОСТРОЙКИ». Все права защищены. Информация, размещенная на данном сайте, является конфиденциальной. Любое использование информации, размещенной на данном сайте, без письменного разрешения ООО «ВКБ-НОВОСТРОЙКИ» запрещено. ООО «ВКБ-НОВОСТРОЙКИ» не несет ответственности за содержание информации, размещенной на данном сайте, и за последствия ее использования. ООО «ВКБ-НОВОСТРОЙКИ» не несет ответственности за содержание информации, размещенной на данном сайте, и за последствия ее использования.



Simply. Grow. Together.

.....
ПРОВЕРЕНО ВРЕМЕНЕМ,
ДОКАЗАНО УРОЖАЕМ.
.....

ПРОСТО.РАСТЕМ.ВМЕСТЕ.



.....
АДАМА РУС использует более чем 60-летний опыт мирового производства средств защиты растений ADAMA Agricultural Solutions Ltd. АДАМА РУС - надёжный, проверенный временем партнёр дистрибьюторов и сельхозпроизводителей, обеспечивающий доставку самых современных технологий со всего мира к порогу российских фермеров.

ADAMA

ООО «АДАМА РУС» Россия, Москва, Дербенёвская набережная, д.11А
+7(495)647-12-46 www.adama.com