

СКОРО НА ВСЕХ ПОЛЯХ СТРАНЫ

Реклама

Новый фунгицид, который встанет на защиту миллионов гектаров по всей стране и изменит их судьбу. Этот уникальный препарат не оставит ни единого шанса болезням зерновых. Встречайте АЛЬТО® ТУРБО – самого быстрого защитника урожая!

 **Альто® Турбо**

syngenta®

Филиал ООО «Сингента» в г. Ростов-на-Дону
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Седова, д. 6/3
тел.: (863) 210-15-16, (863) 240-16-59

www.syngenta.ru

TM



ВЕСОМЫЕ ДОХОДЫ

Вы хотите, чтобы Ваш сахарный бизнес был эффективным? Выбирайте гибриды Бетасид - благодаря высоким урожаям корнеплодов и сахара наши семена увеличат уровень Ваших доходов. Это наша задача, ведь успешность Вашего бизнеса, это и наш успех!

BETASEED. SIMPLY DIFFERENT.

BETASEED®



www.betaseed.com

**АГРОЛИГА®
РОССИИ**
УСПЕХ ВЫРАСТИМ ВМЕСТЕ

Эксклюзивный дистрибьютор в РФ agro@almos-agroliga.ru www.agroliga.ru

Москва, тел.: (495) 937-32-75
Белгород, тел.: (4722) 32-34-26
Воронеж, тел.: (473) 226-56-39
Краснодар, тел.: (861) 203-35-50

Курск, тел.: (4712) 52-07-87
Липецк, тел.: (4742) 72-41-56
Орел, тел.: (915) 514-00-54
Пенза, тел.: (8412) 53-53-37

Ростов-на-Дону, тел.: (863) 264-30-34
Рязань, тел.: (915) 610-01-54
Ставрополь, тел.: (8652) 37-19-62
Тамбов, тел.: (4752) 45-59-15



ЗАВОД «ТЕХМАШ»

ПРОИЗВОДСТВО ТЕХНИКИ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА



ПОСТАВЩИКИ
КОМПЛЕКТУЮЩИХ

FKLO

BELLOTA
Your best help

OFAS

МОДЕЛИ ПРОДУКЦИИ

ДИСКОВЫЙ
МУЛЬЧИРОВАЩИЙ ДМ «НОРС»



БОРОНА ДИСКОВАЯ
ДВУХ И ЧЕТЫРЕХРАДНАЯ
БДУ «БАЛЬОР»



ПЛУГ БИНАРНО-ПЕШЕВНЫЙ БПП



КУЛЬТИВАТОР
КПО «ЯРОВИТ»



АВТОМОБИЛЬНЫЕ
ВЕСЫ



БОРОНА
МОТЫГА РОТАЦИОННАЯ БМР



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



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

РЕКЛАМА



Maestro

Скорость, точность, универсальность

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

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

ООО „ХОРШ Русь“

Липецкая обл., Чаплыгинский район, п.Рощинский 399921

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

E-mail: horsch.rus@horsch.com

www.horsch.com

HORSCH

С любовью к земле

Широкозахватный посевной комплекс AGRATOR (МОДЕРНИЗИРОВАННЫЙ)



Бункер увеличенной ёмкости (12 м³).
Усиленные ступенчатые узлы.
Опорные колеса повышенной грузоподъемности.
Загрузочный шнек увеличенного диаметра.
Рама пространственной конструкции.
Ширина междурядий: 24 см и 30 см.
Бортовой компьютер «Арыш».

Уникальная технология интенсивного прикатывания со встроенными бороной и катками. Применяются для прямого посева по стерне и обработанной почве.

- Ширина захвата от 6,6 до 16,6 м.
- Обработка почвы, посев, внесение удобрений, боронирование, прикатывание за один проход по полю.
- Уникальная технология широкополосного посева и прикатывание обеспечивает отличный урожай при самых сложных условиях.
- Посев по необработанной и обработанной почве, посев озимых за один проход по стерне.
- Культивация клиновидными лапами на глубину до 15 см с боронированием и прикатыванием. Отличная разделка почвы.
- Компактная конструкция со встроенной трёхрядной бороной и катками.
- Пространственная рама, шнек-загрузчик высокой производительности, бункер ёмкостью 12 м³.
- Компьютерная система контроля высева каждого сошника.
- Цена от 1 590 тыс. руб.



ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО
РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!



Участник программы
обновления парка техники
«РОСАГРОЛИЗИНГ»

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

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

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



СЕМЕНА САХАРНОЙ СВЁКЛЫ

БЕЛЬГИЙСКОЙ ФИРМЫ «СЕСВАНДЕРХАВЕ»

☎ +7 (86153) 5-77-92



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР



20 ЛЕТ
НА РЫНКЕ!

СТ. СТАРОМИНСКАЯ,
УЛ. ТОЛСТОГО, 2

СЕМЕНА

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

СРЕДСТВА
ЗАЩИТЫ
РАСТЕНИЙ



20 ЛЕТ

(86153) 5-77-92

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

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Известия с биржи —
бальзам для экспортёров.....10

Кто извлекает главные выгоды из продажи зерна за рубеж

РАСТЕНИЕВОДСТВО

На то же поле — досрочно.....12

Альтернативный взгляд на выращивание подсолнечника

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОСТЬ

Новые льготы по страховым взносам.....14

Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

И стог для соседа.....20

Торговля сеном — выгодная статья для донского фермера

ПЕРЕРАБОТКА

Полка для «домашнего».....22

Отчёт с заседания Клуба агроэкономов на выставке «Ростов гостеприимный»

САД И ОГОРОД

«Дювардо» со станичной пропиской.....28

В Должанской реализуют проект «Опорный фермер»

ОХОТА И РЫБАЛКА

С клинком из бетонной ловушки.....32

Охотничий нож своими руками

Проекты, устремлённые в завтра

Вот и финиширует утомительный 2014-й, преподнёсший нам множество перемен. Речь, конечно же, о переменах в связи с междоусобицами в соседней Украине. Россию, прежде всего её юго-западные регионы, эти междоусобицы заделали самым неприятным образом. Тут тебе и толпы беженцев, и снаряды на полях, и порушенные деловые связи. Впрочем, и для всей России мало хорошего в порождённой украинским кризисом битве титанов: инфляция, снижение реальных доходов населения, пустующая казна, пропажа привычных продуктов с прилавков...

Как и в предыдущие пики экономико-финансовых потрясений, у нас дружно заговорили об опасной зависимости страны от коварной нефтяной иглы. И в который раз обратили взоры на отечественное сельское хозяйство, обладающее огромным потенциалом возобновляемых ресурсов. Тех ресурсов, о замене которых (в отличие от нефти) даже речи не идёт. Тех ресурсов, потребность в которых у населения планеты с каждым годом растёт. Тех ресурсов, которыми мы, к стыду своему, даже себя не научились пока обеспечивать.

Хочется надеяться, что грядущий 2015-й станет для отзывчивого на запросы времени отечественного малого агробизнеса годом освоения пустующих ниш. Тем более что теперь, с появлением продуктового занавеса на нашей западной границе, их число и объёмы существенно выросли.

Одна из ключевых задач на этом пути — преодоление взаимного недоверия, подозрительности и жульничества среди участников продовольственного рынка. Куда ни кинь, всюду у нас один и тот же парадокс: производители добротного сырья стонут по поводу невостребованности их урожая, а переработчики жалуются на слабую загрузку своих мощностей исходным продуктом. В итоге обе стороны несут потери, но договориться друг с другом не могут. Почитайте материалы заседания Клуба агроэкономов ИД «Крестьянин» на выставке «Ростов гостеприимный», что опубликованы в предлагаемом номере (с. 22), и убедитесь: производители сельхозсырья и переработчики словно на разных языках говорят.

Конечно, можно обособиться и организовать в своём хозяйстве полный цикл — от производства сырья до его переработки и поставки в торговлю фасованного продукта, как это сделал козовод из Родионово-Несветайского района Ростовской области Юрий Панченко. Но такой вариант не всем под силу и даже не всегда приемлем с точки зрения экономической целесообразности. Всё же лучше, когда каждый занимается своим делом. И в этом случае «малышам» не обойтись без кооперации.

Преимущества совместного ведения мелкого бизнеса наглядно проявились в станице Должанской Краснодарского края, где почти полсотни семей объединились, чтобы выращивать и сбывать виноград. Вдохновивший станичников на общее дело местный житель Юрий Дорошенко разработал специальный проект, который получил на Кубани название «Опорный фермер». Один из новоиспечённых виноградарей станицы Евгений Агафонов создал КФХ для обслуживания общей плантации и сбыта выращенной продукции. Так что у участников проекта не болит голова о культивации междурядий, обрезке лозы, оптовой продаже ягод... Читайте подробности в репортаже «Без межи и без забора» (с. 28).

Важно подчеркнуть: проект «Опорный фермер» состоялся не в последнюю очередь потому, что получил всестороннюю поддержку местных властей. Это касалось и выделения единого массива земли, и предоставления гранта, и бесплатного обучения виноградарскому делу, и компенсациям на покупку саженцев... То есть это хороший пример того, как и должна действовать власть, поощряя народную инициативу.

Пусть наступающий год позволит реализовать как можно больше таких проектов, рождённых не в чиновничьих умах, а в предприимчивой крестьянской среде. И тогда у нас появится шанс достичь продовольственного изобилия.

С наступающим Новым годом вас, дорогие друзья.

Николай ГРИТЧИН

Как подать объявление в журнале «Деловой крестьянин»

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

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

Главный редактор Н.В. Гритчин
Учредитель-издатель: ЗАО «ИД «Крестьянин»
Зарегистрирован в Министерстве РФ по печати. Рег. номер ПП № 77—12227.
Адрес для писем: Ростов-на-Дону, 344000, ул. Города Волос, 6,
тел.: (863) 282-83-13, www.kr-news.ru E-mail: dk@krestianin.ru
Отпечатано в типографии ИП Истратов С. В. (Lucky Pack), г. Ростов-на-Дону, ул. Мечникова, 112.
Объём 9 печатных листов. Номер набран и сверстан в компьютерном центре «Крестьянин».
Номер подписан 12.12.2014 г., в 12.00. Заказ № 1835. Тираж 15 000 экз.
Общий тираж ИД «Крестьянин» — 100 080 экз.

16+

Бизон представил аграриям новинки Ростсельмаш

Компания «Бизон» на сельскохозяйственной выставке в Краснодаре познакомила сельхозпроизводителей юга страны с новейшими разработками Ростсельмаш — зерноуборочным комбайном TORUM 780, кормоуборочным RSM 1403 и первым гусеничным трактором VERSATILE DeltaTrack 460.

В центре внимания модернизированный роторный зерноуборочный комбайн TORUM 780. В отличие от предыдущей модели машина оснащена более мощным и экономичным двигателем MTU (Mercedes) 506 л. с., который способен обеспечить высокую производительность при наименьшем удельном расходе топлива (1,3 кг на тонну вместо 1,6). Комбайн оборудован двухзаходным ротором, позволяющим снизить ударные нагрузки на рабочие органы молотилки и гарантирующим равномерное протекание технологического процесса. Труд механизатора более комфортным сделает новая двухместная кабина, климатическая система, сенсорный монитор и усовершенствованные элементы управления.

— Возможности комбайна стали ещё внушительней, — отметил Дмитрий Колесников, глава КФХ из Ставропольского края. — Сегодня особенно важно увеличивать производительность техники и уменьшать издержки. Ведь цена на топливо постоянно растёт.

Новая кормоуборочная машина RSM 1403 имеет мощность 400 л.с. и запас горючего 1 080 литров. Комбайн рассчитан на заготовку 140 тонн силосных кормов в час при максимальной рабочей скорости 18 км/ч. Машина прекрасно сбалансирована по осям. Оснащена передовыми опциями, нацеленными на улучшение качества корма (камене- и металлодетектор, доизмельчитель зёрен кукурузы), увеличение сменной производительности (видеоконтроль за наполнением бункера, заточное устройство ножей измельчающего барабана с автоматическим подводом бруса), облегчение сервисного обслуживания (воздушный компрессор, автоматизированная центральная система смазки). Комбайн имеет адаптеры для заготовки любых видов кормов.

И всё же главной премьерой нового сельскохозяйственного года



обещает стать гусеничный трактор VERSATILE DeltaTrack 460. Инженеры не просто оснастили машину гусеничным полотном, а разработали новую конструкцию платформы. Ходовая система снижает нагрузку на шасси. Возможны два варианта ширины колеи — 30" и 36". Колёса трактора изготовлены с применением полиуретана и обеспечивают значительно больший срок службы по сравнению с резиновым покрытием.

— Я видел, как этот трактор работает в поле, — рассказал Александр Малютин, фермер из Краснодарского края. — Впечатлений выше головы. Мощность, производительность, комфорт!

В движение машину приводит 15-литровый дизельный двигатель Cummins QXS, соответствующий нормам выброса Tier 4 и 16-скоростная коробка переключения передач CAT TA-22. Промышленное производство VERSATILE DeltaTrack стартовало осенью. Будут производиться три модели трактора мощностью 450, 500 и 550 л. с.

КУБАНСКАЯ УСАДЬБА

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

13–15 февраля 2015
г. Краснодар, ул. Зиповская, 5

Основные разделы экспозиции

ПРИУСАДЕБНОЕ И ФЕРМЕРСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, ДАЧА
Семена, посадочный материал | Сеянцы, технологичные выращивания | Минерально-химическая | Садово-огородный инвентарь, инвентарь | Системы полива и орошения | Теплицы, парники, укрывной материал | Средства защиты растений, удобрения, подкормки | Средства борьбы с болезнями, вредителями насекомых и грызунами

ФЛОРА НАШЕГО ДОМА
Горшечные и декоративные растения | Солитерные композиции для цветоводства | Декоративная керамика, стекло, фарфор, пластик, текстиль, изделия | Экодекор, панно, картины и украшения | Защита комнатных растений от вредителей и болезней | Книжки и журналы по цветоводству, декоративному садоводству

ЛАНДШАФТНЫЙ ДИЗАЙН И БЛАГОУСТРОЙСТВО
Озеленение и благоустройство | Садово-парковая техника | Малые архитектурные формы и садовая скульптура | Декоративные вазоны, фонтаны, водоемы | Садово-парковые и ландшафтные системы | Сауны, бани, душевые кабины, бассейны | Системы полива, дренажа, освещения | Дачные и садово-парковые мебели | Изделия из дерева, камня, художественная ковка

ОЗЕЛЕНЕНИЕ
Мед. | Продукты цветоводства | Удобрения, минеральные | Декоративные растения | Товары для сада | Ветеринарные препараты | Средства защиты растений и животных

Поддержка и сотрудничество:
Администрация Краснодарского края
Аграрный отдел министерства сельского хозяйства
Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края

Компания «Краснодарэкспо»
в сотрудничестве с:
г. Краснодар, ул. Зиповская, 5
+7 (863) 209 15 34, 209 15 83
info@kubus-expo.ru

Организатор выставки:
www.kubus-expo.ru

Кубань хочет вдвое нарастить темпы обновления сельхозтехники

Ежегодно кубанские аграрии благодаря господдержке и участию в федеральных программах обновляют примерно 10% сельхозтехники. В том числе за счёт агролизинговой компании, популярной среди малых предприятий и крестьянских хозяйств, сообщили в администрации края. За последние пять лет на обновление парка спецтехники в крае было потрачено более 30 млрд рублей. Это позволило приобрести почти 9000 новых тракторов, около 2000 зерноуборочных комбайнов, свыше 5000 единиц посевной и почвообрабатывающей техники.

— Мы неспроста получили в этом году 13,5 млн тонн зерна вместе с рисом и кукурузой. Мы никогда в предыдущие годы не получали 3,5 млн тонн кукурузы с урожайностью, превышающей урожайность озимых. За этими показателями стоит техническое перевооружение, чёткое и грамотное выполнение всех технологических операций в возделывании сельхозкультур, — заявил вице-губернатор, министр сельского хозяйства Сергей Гаркуша при обсуждении за «круглым столом» темы модернизации сельхозпроизводства.

А губернатор Александр Ткачёв призвал аграриев довести показатель обновления сельхозтехники до 15–20% в год. Перед предприятиями региона стоит задача увеличивать объёмы производства продукции, аргументировал он. А без технического перевооружения это проблематично.

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

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

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



Сергей Сухомлинов — аграрий Дона

Председатель СПК колхоз «50 лет Октября» Неклиновского района Сергей Сухомлинов стал обладателем премии правительства Ростовской области и Российского фонда культуры «Человек года-2014». Как сообщило управление информационной политики региона, он признан победителем в номинации «Аграрий Дона».

Вручая награду номинанту, министр сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Константин Рачаловский подчеркнул, что возглавляемое Сергеем Сухомлиновым хозяйство (а руководит им Сергей Иванович уже 31 год) занимает лидирующие позиции в донском регионе. В уходящем году, например, урожайность ранних зерновых превысила 50 ц/га, кукурузы — 63 ц/га, подсолнечника — 28 ц/га. Полученная от реализации сельхозпродукции прибыль была вложена в основное производство: обновление и модернизацию парка сельхозтехники, а также в реконструкцию и строительство производственных, социально-культурных объектов.

Министр отметил также, что в колхозе «50 лет Октября» многое делается для привлечения молодых специалистов, выпускников высших и средних специальных образовательных учреждений, создаются все необходимые условия для прохождения ими производственной практики и последующего закрепления в колхозе.

Редакция журнала «Деловой крестьянин» поздравляет Сергея Ивановича, давнего друга нашего издания, с заслуженной наградой.

Телёнок от суррогатной матери

Первый телёнок от суррогатной матери появился на свет в ООО Агрохолдинг «Кубань» Усть-Лабинского района. Вес тёлочки составил 35 кг. Назвали животное «Журавушка». Впервые удалось получить чистопородную тёлочку голштинской породы от матери айрширской породы, сообщили в минсельхозе Краснодарского края.

В качестве коров-доноров в агрохолдинге используют высокопродуктивных животных голштинской породы, завезённых в хозяйство из США, а в качестве реципиентов — разводимых в хозяйстве животных айрширской породы. По данным на 1 ноября 2014 года в хозяйстве получено и пересажено более 500 эмбрионов.

Трансплантация эмбрионов является наиболее сложным и перспективным методом воспроизводства стада, позволяющим в кратчайшие сроки нарастить численность высокопродуктивного поголовья.

Побывавший в агрохолдинге министр сель-

ского хозяйства РФ Николай Фёдоров отметил, что при достаточно длительной (ещё с советских времён) практике осуществления работ по получению и пересадке эмбрионов крупного рогатого скота молочного направления продуктивности в различных регионах Российской Федерации эффект от реализации этого прогрессивного биотехнологического метода селекции в отрасли остаётся малозаметным.

Он подчеркнул, что профильному департаменту минсельхоза России поручено подготовить предложения по активизации этой работы, начиная со следующего года, в рамках запланированных мероприятий государственной поддержки создания селекционно-генетических центров в животноводстве.



В Рамонском районе займутся переработкой кукурузы

В селе Новожиловское Рамонского района намечено строительство крахмалопаточного завода по переработке кукурузного зерна, сообщили в администрации Воронежской области. Инвестор проекта — сельскохозяйственное предприятие «Дон», которое специализируется в области растениеводства на производстве пшеницы, ячменя, подсолнечника, кукурузы, картофеля, сои и гороха. На встрече с губернатором Алексеем Гордеевым учредитель хозяйства Юрий Петров рассказал, что мощность завода составит 100 тонн кукурузного зерна в сутки, с перспективой увеличения до 300 тонн.

Планируемый объём инвестиций — 390 млн рублей. На предприятии будут производить кукурузный крахмал, крахмальную патоку, кукурузный глютен, кукурузный зародыш и корм.

Высокотехнологическое оборудование для переработки кукурузы в крахмал и производства крахмалопроductов будет в основном поставлено отечественными предприятиями, 60% из которых расположены на территории Воронежской области.

Завод планируют разместить вблизи строящегося крупного кондитерского предприятия ООО «KDV — Воронеж», куда впоследствии намерены поставлять продукцию. Вспомогательная продукция (сухой глютен, сухой корм) может поставляться на фидлот ООО «Заречное» Рамонского района.

Ржано-пшеничный пеклёванный и пшеничный первого сорта будут сдерживать

Ряд профильных предприятий хлебопекарной промышленности Волгоградской области намерены повысить стоимость своей продукции в связи с удорожанием зерна и муки, сообщили в администрации региона. На совещании с участием руководителей регионального правительства представители Волжского хлебокомбината, где по ГО-

СТУ выпускается более 100 тонн продукции в сутки, рассказали, что мука с сентября подорожала с 11 руб. 10 коп. до 15 руб. 20 коп. Кроме того, среди влияющих факторов — тарифы на электроэнергию, топливо и перевозки, а также материально-технические затраты. Первый замглавы администрации области Александр Беляев сообщил на совещании, что, несмотря на отсутствие механизма госрегулирования, администрация региона договорилась с волгоградскими производителями и торговыми сетями работать совместно и координировать свои усилия по сдерживанию цен на социально-значимые сорта хлеба — ржано-пшеничный пеклёванный и пшеничный первого сорта.

Выставка «Юагро» меняет «прописку»

Популярная кубанская выставка «Юагро» в следующем году поменяет привычную «прописку», сообщили в администрации края. Из центра города выставочные павильоны переместятся в район Западного обхода. Там ведётся строительство нового выставочного комплекса, четыре закрытых павильона которого насчитывают 36000 квадратных метров. Это в полтора раза больше, чем на Зиповской, 5, где в последние годы проводили «Юагро». Директор «КраснодарЭКСПО» Елена Тельнова считает, что новый комплекс позволит привлечь новых участников, расширить экспозиции поставщиков техники, оборудования и технологий. Не менее важные достоинства нового адреса — объект находится в хорошей транспортной доступности и возведён по стандартам мирового уровня.



За автохтонными сортами — будущее

Во Всероссийском НИИ виноградарства и виноделия имени Я.И. Потанина (г. Новочеркасск) прошёл фестиваль молодого вина «Солнце в бокале». На состоявшемся в его рамках собрании Союза виноградарей и виноделов Дона отмечалось, что почвенно-климатические условия Ростовской области позволяют создавать уникальные вина, имеющие собственный неповторимый букет и вкус. Кроме того, на Дону культивируются классические автохтонные сорта винограда (Красносплод Золотовский, Сибирьковский, Цимлянский чёрный и другие). Международные эксперты считают, что будущее российского виноделия связано именно с автохтонными сортами винограда.

Создание одного рабочего места на винодельческом предприятии обеспечивает занятость до 30 рабочих мест в виноградарской отрасли и поступление в бюджеты различных уровней и внебюджетные фонды более 12 млн рублей в год с одного гектара возделываемых виноградников. Такие данные озвучил на собрании директор департамента потребительского рынка Ростовской области Андрей Иванов.



АВТОТРЕЙЛЕР-СТ т./ф.: (8652) 36-02-31 WWW.AUTOTRAILER-ST.RU autotrailer@mail.ru

ПРИЦЕПНАЯ ТЕХНИКА РОССИИ В СТАВРОПОЛЕ

скидка 120 т. р.

по программе утилизации прицепной техники



Что можно купить:

- Прицепную технику КАМАЗ (Автоприцеп-КАМАЗ/НЕФАЗ) произведённую в 2014 г.
- Автомобили КАМАЗ.

СДАВ ГРУЗОВОЙ ПРИЦЕП ВЫ МОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ СКИДКУ ДО 350 тыс.руб. НА ПРИОБРЕТЕНИЕ А/М КАМАЗ!

Экспресс-решение по лизингу сельхозтехники от АГКО Финанс

АГКО Финанс заявляет о существенном ускорении процесса рассмотрения заявок на лизинг. Теперь клиенты, желающие приобрести в лизинг сельскохозяйственную технику и оборудование Challenger, Massey Ferguson и Fendt, могут получить одобрение в течение двух рабочих дней.

При этом процент удорожания по каждому лизинговому предложению рассчитывается с учётом величины авансового платежа, срока лизинга и др. Помимо стандартных предложений действуют также специальные акции на отдельные категории техники AGCO, позволяющие снизить размер среднегодового удорожания на 2-4%.

Лимит финансирования для подобных проектов составляет сегодня 15 млн рублей при сроке лизинга до 60 месяцев. Как правило, этой суммы достаточно для приобретения мощного трактора со шлейфом прицепной техники, необходимой для обработки почвы и посева на площади до 1,5 тыс. га.

Для рассмотрения заявки в кратчайшие сроки клиенту необходимо предоставить стандартный пакет документов — анкету лизингополучателя по форме АГКО Финанс и бухгалтерскую отчётность за последние периоды, а для фермеров — декларацию по единому налогу.

При этом специалисты компании АГКО



Финанс постоянно совершенствуют внутренние механизмы обработки заявок и упрощают требования к пакетам документов для анализа и подготовки договоров. «За последние месяцы скорость обработки сделки возросла в среднем на 30-40%», — комментирует

Евгений Асташкин, коммерческий директор АГКО Финанс в России.

За более подробной информацией о программах АГКО Финанс вы можете обратиться к официальному дилеру AGCO в вашем регионе.

РЕАЛИЗУЕМ СЕМЕНА на сезон 2015 г.

ПОДСОЛНЕЧНИК: Авангард, Меркурий, СПК крупноплодный РС1
КУКУРУЗА F1: Каскад 166, Каскад 195, Воронежский 158.
САФЛОР: Ершовский-4 РС1; Астраханский 747РС1
ЛЁН: ВНИИМК-620 элита, РС1; Небесный РС1.

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

Постоянно реализуем бутылированное **подсолнечное масло** — рафинированное и нерафинированное.

Доставка! Сельхозпроизводителям скидки!!!

Тел.: 8-903-401-57-64;
8 (863) 219-22-45.



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

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

Закупает фураж, ячмень, кукурузу, подсолнечник, горчицу, рапс, сафлор, просо и другое. Форма оплаты любая. Возможен самовывоз.

Тел.: 8-928-901-84-17,
8-909-439-30-20, Михаил.

Продаю **ТРАКТОР МТЗ-80** бол. каб., 1995 г. в. — 160 т. р.; МТЗ-82 с мал. каб., 1990 г. в. — 90 т. р.
Тел.: 8-928-603-36-01.



Купил за рубли, продал за доллары

Дорогая валюта кормит зернотрейдеров

Тревожные ожидания аграриев растут на фоне ухудшения экономической ситуации в России. Объявленная государством «программа ускоренного импортозамещения» пока не подкрепляется рублём, говорят участники рынка. Зато общая макроэкономическая ситуация ухудшается с каждым днём — растёт курс основных валют, снижается стоимость барреля нефти, разгоняется инфляция. Как в таких условиях государство сможет реально помочь крестьянам, пока не совсем ясно.

Известия с биржи — бальзам для экспортёров

В РФ в минувшем сезоне было собрано не менее 104 млн тонн зерна в доработанном весе. Это весьма хороший результат, и, как отметил премьер Дмитрий Медведев, по основным позициям продукции растениеводства РФ даже превысила доктрины продовольственной безопасности. Юг России на общем фоне выглядит также весьма неплохо. Например, общий объём урожая зерновых в Ростовской области составит завидные 9,4 млн тонн против 6,8 млн в прошлом году.

83% собранного урожая пшеницы составляет продовольственное зерно. Урожай зерновых 2014 года в Волгоградской области оказался наивысшим за последние пять лет и составил 4 млн тонн.

— Учитывая, что для собственного потребления Волгоградской области необходимо 1,5 миллиона тонн, порядка 2,5 миллиона мы можем спокойно реализовать за пределами области и экспортировать, — отметил глава региона Андрей Бочаров.

Рекордные намолоты на Кубани и Ставрополье. И цена в начале сезона демонстрировала хорошую динамику. Как мы писали в одном из прошлых номеров, пожалуй, впервые за современную российскую историю цены на зерновые росли во время уборочной кампании. Тем не менее, к концу года рынок стал играть «против аграриев».

— С июля по сегодняшний момент доллар подорожал с 36 до 52 рублей. Поскольку зерно на экспорт продаётся в долларах, логично было бы ожидать серьёзной коррекции цен и на внутреннем рынке. Однако этого не произошло, — говорит редактор Южного аграрного агентства Артём Фёдоров. — Да, цены на зерно растут, однако этот рост не адекватен

изменению курса валют.

На мировом рынке сейчас дефицит качественного зерна, это даёт преимущество зерну из России, отмечает Фёдоров. Но экспортёры держат цену на «приемлемом» уровне, хотя снижение курса рубля по отношению к доллару приносит им в эти месяцы миллионы рублей дополнительной прибыли.

Покупатели зерна эту оценку, конечно же, отвергают. И утверждают, что цены сейчас не то, чтобы достойные, они заоблачные: на элеваторе стоимость зерна доходит до 8,5 тысячи рублей, учитывая, что в начале сезона рынок предлагал по 6,9-7 тысяч рублей за тонну. При этом аграрии продают зерно очень малыми количествами. Основная часть урожая до сих пор лежит в хозяйствах и продаётся лишь небольшими партиями только по необходимости, если есть потребность в каких-то деньгах. Крупные холдинги придерживали зерно в полном объёме.

Чем аукнется налоговый манёвр

Сев озимых прошёл весьма благоприятно. Озимыми культурами в России было засеяно

порядка 17 млн га, что на несколько процентов превысило план.

Как отмечается в сообщении Минсельхоза, из общей площади сева 14,3 млн. га составляет озимая пшеница, 1,7 млн. га – озимая рожь, 386 тыс. га – озимый ячмень, 429,8 тыс. га – озимый тритикале. В числе перевыполнивших план многие регионы ЮФО и СКФО. Аграрии Волгоградской области, например, перевыполнили прогноз на 120,5 тыс. га (+10,4%); аграрии Краснодарского края – на 90,6 тыс. га (+6,1%); Ставропольского края – на 78,4 тыс. га (+4,3%).

Однако сев яровых весной под большим вопросом. В основном это связано как раз с укреплением доллара, разгоном инфляции в 2014 году и ожидаемым ухудшением ситуации в начале 2015 года.

Цены на дизельное топливо и бензин в 2015 году могут вырасти в РФ на 10%. Это связано налоговым манёвром, сообщил вице-премьер Аркадий Дворкович. По словам опрошенных журналом «Деловой крестьянин» экспертов, реальный рост может быть гораздо выше – до 20-30%.

Зато литр бензина теперь стоит заметно меньше доллара, шутят участники рынка. Действительно, при курсе американской валюты в 52 рубля получается гораздо дешевле. Впрочем, цена за литр и валютный курс посоревнуются между собой. Дело в том, что налоговый манёвр в нефтянке предполагает повышение с 2015 года внутренней цены на нефть, соответственно – и цены на топливо. Решение уже одобрено Госдумой и Советом Федерации.

Это повышение должно смягчаться снижением акцизов, говорит Аркадий Дворкович. Однако участники рынка отмечают, что с 2015 года будет рост налога на добычу полезных ископаемых и повышение акцизов. Кроме того, вместо стандарта топлива Евро-3 вводятся стандарт Евро-4 (а в 2016-м – Евро-5). Более того: с 2015 г. регионы смогут вводить у себя налог с продаж на отдельные товары, в том числе на бензин и соль, и самые бедные регионы вполне будут это делать, предупреждают эксперты.

По мнению ряда депутатов Госдумы, в случае проведения налогового манёвра стоимость бензина за первое полугодие 2015 года может увеличиться на 20% и составит 45 рублей за литр, а к концу следующего года – 50 рублей за литр. С учётом всех вышеперечисленных мер может быть и больше.

Отечественная минералка не дорожает... для зарубежных фермеров

Растут цены на удобрения. «Наряду с обращениями, которые поступают в комитет Государственной Думы по аграрным вопросам от сельхозтоваропроизводителей, а также информацией, которая неоднократно в последнее время появлялась в СМИ, вызывает беспокойство вопрос, на наш взгляд, необоснованного, повышения стоимости основных видов минеральных удобрений на 20 – 30%», – заявил председатель комитета Госдумы по аграрным вопросам Николай Панков.

«Считаем, что такая ситуация на рынке минеральных удобрений недопустима и может отрицательно повлиять на стоимость сельхозпродукции. В связи с этим мы просим ФАС проверить поставщиков минеральных удобрений и принять соответствующие меры», – добавил глава комитета.

Как подчеркнул Панков, поставщик ООО «Сельхозхимия» увеличил стоимость аммиачной селитры и азофоски на 29 % и 35% соответственно; ООО «Минерал Трейд» – на 19 и 25 %, ТД «ЕврохимСоюз» – на 22 %.

«Повышение поставщиками объясняют тем, что большая часть минеральных удобрений отправляется за границу в долларовом эквиваленте, а поскольку курс доллара растёт, то они повышают цены отечественным сельхозтоваропроизводителям в целях получения прибыли», – отметил Панков. О ходе проверки пока ничего не сообщается. Возможно, никаких санкций и не последует, поскольку производители, скорее всего, смогут обосновать рост цен возросшей себестоимостью продукции.

Как будут развиваться события дальше, сказать трудно. Некоторый оптимизм внушает то, что правительство России выделило 92 млрд рублей на развитие сельского хозяй-

ства. Соответствующее постановление подписал в начале декабря премьер-министр Дмитрий Медведев. На развитие животноводства регионам направляют 50 млрд рублей, растениеводства – 20 млрд. Оставшиеся 20 млрд рублей пойдут на несвязанную поддержку аграриев (погектарные субсидии). Впрочем, уверены многие эксперты, даже этих средств может не хватить на отрасль. – Смотря как будут распределяться субсидии. Если как раньше, преимущественно крупным холдингам и компаниям, то фермерство в России будет сокращаться ещё более быстрыми темпами, – говорит глава АККОР Ростовской области Александр Родин. – Ситуация в стране ухудшается с каждым днём, и сегодня нужны принципиально новые механизмы господдержки.

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

**НА СТАРТ,
ВНИМАНИЕ...
ВЗЛЁТ!**

БИЗОН-ТРЕК-ШОУ
2015
единственные в России
гонки на тракторах

Информация для спонсоров:
8-988-891-12-94, www.bizonagro.ru

Агроном говорит: «Нельзя», а экономист: «Можно»

Новые толерантные гибриды позволяют скорее вернуть подсолнечник на то же поле



Валентин Орлов

Подсолнечник – одна из наиболее прибыльных культур на юге России. Но площади его распространения ограничиваются причинами биологического характера. Они определяют порог экономической целесообразности насыщения севооборота подсолнечником на уровне 20-25%, т. е. одного поля в четырёх-пятипольных севооборотах. Хотя научные рекомендации предписывают насыщать севообороты этой культурой не более чем на 10-13%. Но эти рекомендации исходят из сугубо агрономической оценки, оставляя за скобками экономический аспект.

Да, при отведении в девяти-десятипольных севооборотах не одного, как это рекомендуется, а двух полей урожайность подсолнечника снизится в среднем на четверть (данные ВНИИМК), но при этом эти поля по отдаче будут эффективнее в сравнении с вариантом занятия их альтернативными культурами.

Тем более что современные технологии на основе Евролайтнинга позволяют смягчить отрицательное последствие на повторные посевы предшествующего подсолнечника. Так, в производственных посевах нашего ООО «Победа» при сокращении временной паузы между повторным возделыванием подсолнечника с четырёх до трёх лет при обычной технологии урожайность снижалась на 20%, а при

Таблица № 1. Урожайность гибридов подсолнечника на инфекционном фоне в ООО «Победа» в 2014 году (ц/га)

Гибриды	Степень устойчивости	Фирма	Урожайность ц/га
П64ЛЕ25	устойчивый	Пионер	24,7
Р64ЛЕ20	устойчивый	Пионер	29,2
ПР64Е71	устойчивый	Пионер	30,2
ПР64Ф66	устойчивый	Пионер	33,0
Средняя	устойчивый	Пионер	29,3
П63Е10	неустойчивый	Пионер	11,1
Р64ЛЕ19	неустойчивый	Пионер	10,8
ПР64Ф50	неустойчивый	Пионер	14,0
ПР64А90	неустойчивый	Пионер	13,3
П63ЛЛ01	неустойчивый	Пионер	17,2
ПР63Г40	неустойчивый	Пионер	11,5
Средняя	неустойчивый	Пионер	13,0
ЛГ5662	устойчивый	Лимагрен	26,7
ЛГ5550	устойчивый	Лимагрен	28,8
ЛГ5452	устойчивый	Лимагрен	29,3
ЛГ5665М	устойчивый	Лимагрен	32,0
Средняя	устойчивый	Лимагрен	29,2
ЛГ5632	неустойчивый	Лимагрен	19,4
ЛГ5635	неустойчивый	Лимагрен	14,5
ЛГ5580	неустойчивый	Лимагрен	12,7
ЛГ5633	неустойчивый	Лимагрен	16,0
ЛГ5661	неустойчивый	Лимагрен	14,3
Средняя	неустойчивый	Лимагрен	15,4
КУПАВА	устойчивый	Сингента	33,4
ЛАСКАЛА	устойчивый	Сингента	33,7
Средняя	устойчивый	Сингента	33,6
НЕОМА	неустойчивый	Сингента	16,7
РОККИ	неустойчивый	Сингента	20,3
КОНДИ	неустойчивый	Сингента	16,0
ДЕЛФИ	неустойчивый	Сингента	17,6
АРМОНИ 15	неустойчивый	Сингента	19,1
Средняя	неустойчивый	Сингента	17,9

технологии Клеарфилд – только на 6%. Кроме того, селекционерами ведущих селекционных центров выведены гибриды, устойчивые к болезням, невосприимчивые к заразику. А точнее, не создающие необходимых условий для прорастания семян заразики. Данные гибриды даже на инфекционных фонах позволяют получать урожаи за 30 ц/га, превосхо-

дя при этом обычные гибриды в два раза. В 2014 году в ООО «Победа» было проведено испытание гибридов подсолнечника трёх ведущих фирм на инфекционном фоне. Подсолнечник на поле возделывался через год после предшествующего посева. Предшественником была пшеница. В опыте применяли почвенный гербицид Дуал голд.

Таким образом, последние достижения учёных-технологов и селекционеров позволяют по-новому подходить к увеличению доли подсолнечника в структуре посевных площадей и этим повысить доходность сельскохозяйственного производства.

Валентин ОРЛОВ,
агроном-консультант ООО «Победа»
Красногвардейский р-н, Ставропольский край

СЕМЕНОВОДЧЕСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ООО «ГАРАНТ»

ПРОИЗВОДИТ И РЕАЛИЗУЕТ ВЫСОКОУРОЖАЙНЫЕ СЕМЕНА СЛЕДУЮЩИХ КУЛЬТУР

ЯРОВАЯ ПШЕНИЦА
Донская элегия PC1

ОВЕС
Конкур ЭС, PC1;
Дерби ЭС, PC1

ЯРОВОЙ ЯЧМЕНЬ
Вакула ЭС, PC1;
Прерия ЭС, PC1;
Ратник PC1, PC2;
Мастер PC1

ГОРОХ
Аксацкий усатый-7 ЭС, PC1;
Фокор ЭС, PC1;
Мадонна PC1

ЛЁН
ВНИИМК-620 PC1, PC2;
Небесный PC1, PC2

КОРИАНДР
Алексеевский-190 PC2, PC3

НУТ
Приво-1 PC1, PC2

ПРОСО
Золотистое PC1;
Харьковское-57 PC1, PC2

ГРЕЧИХА
Девятка ЭС, PC1;
Черемшанка PC1;
Батыр PC1

ЛЮЦЕРНА
Донская-2 ЭС, PC1

КОСТРЕЦ
Безостый-2 ЭС,
Вегур ЭС

ЭСПАРЦЕТ
Зерноградский-2 PC1

СУДАНСКАЯ ТРАВА
Камышенская-51 PC1

ПОДСОЛНЕЧНИК
Казачий ЭС, PC1
Лакомка PC1,
СУР PC1,
Р-453 PC1,
Бузулук PC1;
Гарант F1,
Престиж F1,
Сигнал F1,
Бизон F1,
Донской-22 F1

КУКУРУЗА
РОСС-199 F1,
Каскад-166 F1,
Краснодарский-194 F1



346270, ст. Вёшенская, Ростовская обл., пер. Р. Люксембург, 18 "Б"
тел./факс: 8 (86353) 22-3-74, 24-6-16,
Моб.: 8-928-227-10-97, 8-928-176-88-82

ООО "ДАР" АНГАРЫ

• изготовление • монтаж
• проектирование

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



«ЕВРОДВИГАТЕЛЬ»

Продажа станков и оборудования
для ремонта двигателей:

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

Оснащение МТС оборудованием и технологиями
ремонта двигателей внутреннего сгорания.

www.eurodvigatel.com

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



свежие новости, обзоры,
комментарии, советы экспертов
каждый день
на нашем сайте www.kr-news.ru

Установка. Доставка. Выезд бригады к заказчику

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

ММЗ

210 л.с.

250 л.с.

**ЭКОНОМИЯ
ТОПЛИВА
15 - 20 %**

с комплектами
ПЕРЕОБОРУДОВАНИЯ
для установки на
ТРАКТОРА:

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

КОМБАЙНЫ ДОН-1500

ПРЕИМУЩЕСТВА ДВИГАТЕЛЕЙ ММЗ:

1. ДОСТУПНАЯ ЦЕНА и ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО.
2. ЭКОНОМИЯ ТОПЛИВА 15-20% по сравнению с двигателями без турбонаддува.
3. БОЛЬШАЯ МОЩНОСТЬ ДВИГАТЕЛЯ 210 л.с., 250 л.с.
4. ДВИГАТЕЛЬ РЯДНЫЙ - МЕНЬШЕ ВИБРАЦИЯ и ШУМ.
5. АГРЕГАТИРОВАНИЕ С "ТЯЖЕЛЫМ НАВЕСНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ"



ЯМЗ

180 л.с.

240 л.с.

ООО "ТЕХНИК плюс"

www.agrodvigatel.ru

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

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kannick@rambler.ru



Растёт интерес к защите персональных данных

Максимальный штраф за нарушение правил обработки персональных данных вскоре вырастет с 10 тысяч до 300 тысяч рублей. При этом Роскомнадзор будет иметь право самостоятельно составлять акты о нарушениях, связанных с персональными данными. Пока же этим занимается прокуратура. Кроме того, будут введены штрафы для операторов персональных данных, которые не обеспечивают своим пользователям конфиденциальность.

Сегодня уже многие предприятия получили от Роскомнадзора напоминания о необходимости выполнения требований закона 152-ФЗ от 27.07.2006 «О персональных данных». Кому и как следует на них реагировать? Для начала нужно определить, должно ли предприятие вступать в отношения с Роскомнадзором, то есть обязано ли уведомлять его об обработке персональных данных. Закон разрешает вести обработку персональных данных, не уведомляя уполномоченный орган, в следующих случаях:

- при наличии с физическими лицами только трудовых отношений;
- при заключении договора, стороной которого является субъект персональных данных;
- если персональные данные относятся к членам (участникам) общественного объединения или религиозной организации и обрабатываются соответствующими общественным объединением или религиозной организацией;
- если персональные данные являются общедоступными;
- если персональные данные включают в себя только фамилии, имена и отчества субъектов;
- при оформлении пропусков;
- если персональные данные включены в информационные системы, имеющие в соответствии с федеральными законами статус федеральных автоматизированных информационных систем, а также в государственные информационные системы персональных данных, созданные в целях защиты безопасности государства и общественного порядка;
- если персональные данные обрабатываются без использования средств автоматизации.

Из этого перечня понятно, что даже если предприятие использует минимально необходимый состав данных о своих работниках и физлицах-контрагентах, но хранит их в компьютере, то отношений с Роскомнадзором не избежать.

Независимо от подачи уведомления во избежание штрафов надо соблюдать правила обработки персональных данных. Прежде всего, от каждого человека, представленного в компьютерных или бумажных базах данных, должно быть получено согласие на их обработку. При этом недостаточно подписи гражданина под общей фразой «Я согласен на сбор и обработку своих персональных данных». Согласно статье 9 закона письменное согласие субъекта персональных данных должно включать в себя:

- 1) фамилию, имя, отчество, адрес субъекта персональных данных, номер основного документа, удостоверяющего его личность, сведения о дате выдачи указанного документа и выдавшем его органе;
- 2) наименование (фамилию, имя, отчество) и адрес оператора, получающего согласие субъекта персональных данных;
- 3) цель обработки персональных данных;
- 4) перечень персональных данных, на обработку которых даётся согласие субъекта персональных данных;
- 5) перечень действий с персональными данными, на совершение которых даётся согласие, общее описание используемых оператором способов обработки персональных данных;
- 6) срок, в течение которого действует согласие, а также порядок его отзыва.

Но и это ещё не все заботы. На предприятии должно быть утверждено «Положение о защите персональных данных», в котором описан порядок действий по их обработке, доступ и ответственность должностных лиц, порядок передачи персональных данных третьим лицам, применение технических средств защиты. Утвердить нужно также инструкции администраторов безопасности и пользователей персональных данных или включить соответствующие разделы в должностные инструкции сотрудников. Наличие и исполнение этих документов и будет предметом проверки.

Зарплатную карту можно иметь в любом банке

В Трудовой кодекс РФ внесены поправки, предусматривающие право работника выбрать удобный для себя банк для перечисления своей зарплаты. Работник вправе заменить кредитную организацию, в которую должна быть переведена заработная плата, сообщив в письменной форме работодателю об изменении реквизитов для перевода заработной платы не позднее чем за пять рабочих дней до дня выплаты. Также сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, получили право открывать счета в любых банках при условии, что денежные средства застрахованы в системе обязательного страхования вкладов, а их суммарный размер на счёте или счетах в одном банке не превышает максимального размера возмещения по вкладам.

Новые нормы электронной отчётности

Законом от 28.06.2014 № 188-ФЗ установлено, что с 1 января 2015 года организации с численностью от 25 человек (сегодня – 50) обязаны сдавать отчётность в ФСС и ПФР в электронном виде. Таким образом, первый обязательный электронный отчёт эти страхователи должны представить в ФСС не позднее 15 января 2015 года, в ПФР – не позднее 15 февраля 2015 года.

Возможно снижение страховых взносов для ИП

Лиц, не получивших доход за расчётный период, могут освободить от уплаты страховых взносов. Соответствующий законопроект внесён в Госдуму. Предлагается с 1 января 2015 года освободить от обязанности уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд и ФФОМС России предпринимателей, не производящих выплат и иных вознаграждений физическим лицам, если они не получили доход за расчётный период (сейчас эти ИП должны платить страховые взносы в фиксированных размерах). Как отмечается в пояснительной записке к документу, его принятие обеспечит прирост новых предпринимателей (и, как следствие, будущей налоговой базы), а также обеспечит поддержку государством коммерсантов на ранних этапах развития их бизнеса.

Ужесточены правила получения водительского удостоверения

Постановлением правительства РФ от 24.10.2014 № 1097 утверждён новый порядок проведения экзаменов на право управления транспортными средствами и выдачи водительских удостоверений. В частности:

- ужесточаются требования к экзаменаторам;
- исключается допуск к экзаменам после самостоятельной подготовки. К сдаче экзаменов будут допускаться лица, прошедшие в установленном порядке соответствующее профессиональное обучение по одной из программ профессиональной подготовки, переподготовки или повышения квалификации водителей транспортных средств соответствующих категорий и подкатегорий;
- заявление о допуске к экзаменам и выдаче водительского удостоверения может быть подано в электронном виде через «Единый портал государственных и муниципальных услуг» или региональные порталы государственных и муниципальных услуг;
- экзамены состоят из теоретического и практического экзаменов, при этом практический экзамен разделён на две части – по первоначальным навыкам управления транспортным средством и по управлению транспортным средством в условиях дорожного движения. Таким образом, для получения права на управление необходимо сдать три экзамена: один теоретический и два практических;
- для лиц, не сдавших один из экзаменов с третьего и более раза, соответствующий повторный экзамен может быть назначен не ранее чем через 30 дней. Увеличен срок действия положительной оценки, полученной на теоретическом экзамене, с трёх до шести месяцев;

– установлены требования к автомобилотранспортным средствам и прицепам к ним, на которых принимаются практические экзамены на получение права на управление транспортными средствами соответствующих категорий и подкатегорий. Предусмотрена возможность сдачи экзаменов на транспортных средствах как с механической, так и с автоматической трансмиссией.

Новые льготы по страховым взносам

Минтруд РФ в письме от 24.09.2014 г. № 17-3/В-449 напомнил, что с 1 января 2015 года согласно Трудовому кодексу освобождаются от страховых взносов все компенсации, связанные с увольнением работников:

- выходные пособия;
- компенсации;
- среднемесячный заработок на период трудоустройства независимо от основания, по которому производится увольнение, начисляемые после 1 января 2015 года.

Это возможно, если сумма начислений не будет превышать в целом трёхкратный размер среднего месячного заработка или шестикратный размер среднего месячного заработка для работников, уволенных из организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

Суммы превышения трёхкратного размера (шестикратного размера) среднего месячного заработка с 1 января 2015 года подлежат обложению страховыми взносами в общеустановленном порядке.

Плательщиков земельного налога станет меньше

Согласно ст. 388 НК РФ плательщиками земельного налога являются организации и физические лица, обладающие признаваемыми объектами налогообложения участками, в том числе на праве собственности. И если участок под многоквартирным домом сформирован и поставлен на кадастровый учёт, то собственники помещений этого дома согласно действующим до 1 января 2015 г. нормам НК РФ признаются в отношении такого надела плательщиками земельного налога. Однако с 1 января будущего года собственники помещений в многоквартирном доме не уплачивают земельный налог за находящийся в общей долевой собственности участок под этим домом. Такие изменения внесены в НК РФ федеральным законом от 04.10.2014 № 284-ФЗ.

ИП может вести кассу без правил

Как доказать налоговой инспекции, что если ИП составляет в отдельных случаях приходные и расходные кассовые ордера (например, когда нужно подтвердить факт и дату передачи денег), то это не обязывает его постоянно вести кассу с соблюдением всех правил? Вправе ли ИП вести кассовую книгу без учёта установленных требований к ней, то есть для себя – как источник данных для налогового учёта? Можно составить документ о том, что с такого-то числа ИП пользуется своим правом не оформлять кассовые ордера и не вести кассовую книгу. Это право даёт пп. 4.1, 4.6 указания ЦБ от 11.03.2014 № 3210-У»

И здесь же отдельно оговорите, что эти документы могут оформляться для нужд внутреннего учёта ИП и/или в качестве первичных документов в налоговых целях с соблюдением общих требований к первичке, установленных Законом о бухучёте (ст. 9 Закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ), но без соблюдения требований к кассовым документам, установленных указанием.

Кстати, по некоторым хозяйственным операциям факт и дату передачи денег можно подтвердить без составления ПКО и РКО, просто добавив строки для подписей о выдаче и о получении денег (с указанием даты) в первичный документ, которым оформляется операция. Например, такими строками можно дополнить:

- заявление покупателя – для подтверждения выдачи покупателем денег за возвращаемый не в день покупки товар;
- заявление о выдаче денег под отчёт – для подтверждения получения денег подотчётником;
- авансовый отчёт с приложенными к нему подтверждающими документами – для подтверждения возврата неизрасходованного остатка.

Расходы на личный транспорт без страховых взносов

Минтруд России в письме от 25.07.2014 № 17-3/В-347 сообщил, что оплата организацией расходов работников, связанных с использованием личного транспорта, не подлежит обложению страховыми взносами. Это возможно при условии использования личного имущества для служебных целей и в размере, определяемом соглашением меж-

ду организацией и сотрудником.

При этом размер возмещения указанных расходов должен соответствовать экономически обоснованным затратам, связанным с фактическим использованием работником личного транспорта для целей трудовой деятельности.

Оплата организацией расходов работника на использование личного транспортного средства в служебных целях не подлежит обложению страховыми взносами в размере, определяемом соглашением между организацией и таким сотрудником, только при документальном подтверждении указанных расходов.

Кассовые аппараты перерегистрировать не нужно

ФНС России в письме от 22.10.2014 № ЕД-4-2/1933 разъяснила, что в случае изменения организационно-правовой формы юрлица в связи с приведением её в соответствие с нормами гл. 4 ГК РФ в редакции федерального закона от 05.05.2014 № 99-ФЗ перерегистрация контрольно-кассовой техники (ККТ) в налоговом органе не требуется. Это связано с тем, что согласно ч. 7 ст. 3 данного Закона изменение наименования юрлица, вызванное принятием поправок к гл. 4 ГК РФ, не требует внесения изменений в правоустанавливающие и иные документы, содержащие его прежнее наименование.

Будут продлены сроки сдачи отчётности в фонды

Госдумой принят во втором чтении проект закона, изменяющий, в частности, сроки сдачи отчётности в ПФР и ФСС.

Бумажный вариант РСВ-1 будет по-прежнему представляться не позднее 15-го числа второго календарного месяца, следующего за отчётным периодом, а в форме электронного документа – не позднее 20-го числа. Что касается формы – 4 ФСС, то её сдача на бумажном носителе установлена не позднее 20-го числа месяца, следующего за истекшим кварталом, а в электронном виде – не позднее 25-го числа. Кроме того, отменяется предельная база для взносов в ФОМС: их будут уплачивать со всей суммы оплаты труда.

НДС без хлопот не оставит

С 1 января 2015 года для налогоплательщиков НДС исключается обязанность вести журнал учёта полученных и выставленных счетов-фактур (пп. «а» п. 4 ст. 1 закона № 81-ФЗ).

Это правило распространяется также на налогоплательщиков, освобождённых от уплаты НДС по статье 145 НК РФ. Лица, которые претендуют на такое освобождение, не должны представлять данный журнал в пакете подтверждающих документов (п. 1 ст. 1 закона № 81-ФЗ).

Отметим, что данные положения не согласуются с нормами, вступающими в силу с 1 января 2015 года (п. «б» п. 2 ст. 12 федерального закона от 28.06.2013 № 134-ФЗ*):

- налогоплательщики, осуществляющие посредническую деятельность, включают в декларацию по НДС сведения, указанные в журнале учёта счетов-фактур по такой деятельности (п. 5.1 ст. 174 НК РФ);
- налогоплательщики-посредники, освобождённые от уплаты НДС по статье 145 НК РФ и не являющиеся налоговыми агентами, представляют контролирующим органам журналы учёта счетов-фактур (п. 5.2 ст. 174 НК РФ).

Получается, что НК РФ не обязывает налогоплательщиков-посредников вести журналы учёта счетов-фактур, но при этом они обязаны указывать в декларации сведения из такого журнала или представлять сам журнал налоговому органу.

Журналы учёта счетов-фактур должны по-прежнему вести посредники, не являющиеся плательщиками НДС, но выставившие или получающие счета-фактуры при осуществлении деятельности по договорам поручения, комиссии или агентирования (п. 3.1 ст. 169 НК РФ). Если такой посредник не является налоговым агентом, то с 1 января 2015 года он должен представлять инспекции журнал учёта счетов-фактур в электронной форме до 20 числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом (п. 5.2 ст. 174 НК РФ).

Счёт-фактура может быть подписан «одним» лицом

Минфин России в письме от 21.10.2014 г. № 03-07-09/53005 объяснил, что счёт-фактуру может подписывать работник организации как за руководителя, так и за главного бухгалтера. Иными словами, документ можно подписать «одним» лицом.

Нормами Налогового кодекса не установлено запрета на подписание счёта-фактуры одним лицом, наделённым правом подписи на основа-

нии доверенности, как за руководителя, так и за главного бухгалтера организации.

Зарплата налоговиков будет зависеть от полученных оценок

На сайте Федеральной налоговой службы для удобства работает свыше 30 электронных сервисов, в том числе «Заплати налоги», «Ставки и льготы» и «Личный кабинет». В последнем можно не выходя из дома проверить задолженность, распечатать уведомления и платёжки, написать жалобу и т. д. С 1 января посетители «Личного кабинета» смогут ставить оценки налоговикам за решение их вопросов, от чего будет напрямую зависеть их зарплата.

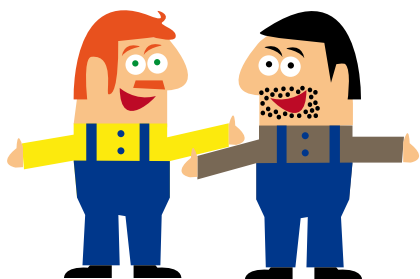
ФНС предупреждает о мошенничестве в интернете

Неустановленные лица рассылают сообщения о наличии налоговой задолженности. В письме предлагается её оплатить, перейдя по ссылке. В качестве отправителя писем указывается Федеральная налоговая служба. ФНС обращает внимание, что налоговые органы не рассылают информацию о задолженностях по электронной почте. Никакого отношения к указанным письмам ФНС не имеет. В случае получения подобных электронных писем необходимо, не открывая приложенных файлов и не переходя по ссылкам, указанным в письме, обратиться в территориальные органы ФНС.

Agrobook.ru подводит первые итоги

Стремительно промчался 2014 для нашего проекта, даром что Год Лошади! Все это время мы трудились, стараясь сделать наш сайт www.agrobook.ru еще удобнее, полезнее, интереснее. Мы экспериментировали с дизайном, рассказывали о самых важных и интересных мероприятиях сферы сельского хозяйства России, помогали советом в трудных ситуациях, дарили подарки. Все это мы делали и продолжим делать в новом году ради вас, дорогие друзья! И, подводя итоги уходящего года, мы хотели бы вместе порадоваться нашим достижениям, ведь без вас они были бы невозможны!

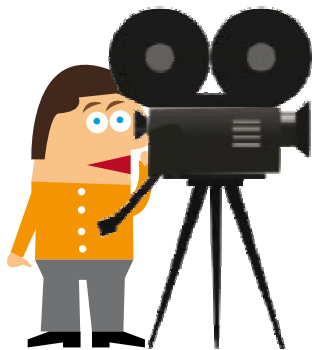
Что ж, нам есть, чем гордиться!



За год у нас прибавилось почти **3000** новых друзей!

Было создано около **6000** новых блогов. Как здорово, что вы такие активные!

Нашими партнерами стали Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России, Управление Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Воронежской области, Управление Россельхознадзора по Краснодарскому краю и республике Адыгея, Российский зерновой союз. Надеемся, мы будем расти и дальше!



Мы приняли участие в более чем **10** крупнейших российских и международных сельскохозяйственных выставках, в числе которых московские «Агросалон» и «Золотая осень», петербургская «Агрорусь», краснодарские «Кубанская ярмарка» и «ЮГАГРО». Благодаря этому география наших участников расширилась и теперь включает в себя все регионы Российской Федерации и ближнее зарубежье.

Мы провели почти **20** прямых трансляций наиболее важных и интересных мероприятий аграрной сферы, чтобы вы, находясь в любой точке планеты, могли быть в курсе событий и участвовать в обсуждении самых острых вопросов. Мы освещали мероприятия Минсельхоза Ростовской области и Минсельхоза Краснодарского края. Спасибо за доверие!

Дорогие друзья! Обещаем, что в новом году мы будем стараться еще больше: больше информации, больше видео, больше призов и подарков! Оставайтесь с нами и подключайте друзей!

Ведь время на www.agrobook.ru – время с пользой!



8(8634)32-32-13, 38-74-87, 38-80-74

Ростовская область, г. Таганрог



8(928)212-22-19

www.agro-teh.su

mail@agro-teh.su

Опрыскиватели

от 246 600 руб.

2000, 2500 л
ОП-18

Гидравлическая / механическая штанга 18 м.

135 000 руб.

Bufer Agri 600 л

от 59 000 руб.

Bufer Agri 600-800 л
ширина 12 м

ОП-22
штанга 22-24м., емкость 2000, 2500 л.
от 265 100 руб.

ОН -12 (15м)
66 015 руб.

1600 руб.

16 000 руб.

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

НАВЕСЫ тентовые - от 1500руб/м²

НАВЕСЫ металлические - от 1900руб/м²

Центробежный насос
от ВОМ трактора



Лизинг - www.rosagroleasing.ru
Субсидирование на всю продукцию

от 96 300 руб.

МВУ-900, МВУ-1200

55 000 руб.

AMAZON-MINI-600
грузоподъемность 600кг.

82 000 руб.

AMAZON-MINI-800
грузоподъемность 800кг.

293 100 руб.

МВУ-2500
Грузоподъемность 2500 кг.

142 600 руб.

Кассета
двухъемостная в раме
(2 емкости по 4500л.)

35 000 руб.

Система
параллельного
вождения
(Маша)

181 900 руб.

БЛП-9
борона пружинная
9 м.

324 200 руб.

Сеялка зерновая SK-HM 3,4 - 4 м.

342 200 руб.

ОПВ-2000
опрыскиватель вентиляторный
для опрыскив. садов

S-1500 199 900 руб.
Грузоподъемность 1500 кг.,

Производство сельскохозяйственной техники



МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЕ ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ РАСТЕНИЕВОДСТВА:

Биоприлипатели: Липосам, БПК

Биоклей Липосам

Биокомплексы-БТУ: для зерновых, технических, бобовых, овощных, плодово-ягодных культур

Биоинокулянты-БТУ для бобовых культур

Биодеструкторы-БТУ для стерни и почвы

БИОПРЕПАРАТЫ «БТУ-ЦЕНТР» —

- ✓ Разработки
- ✓ Реализация
- ✓ Производство
- ✓ Консультации



Производитель микробиологических препаратов — ЧП «БТУ-Центр»; www.btu-center.com
Официальный представитель в РФ — ООО «Органик Лайн»; тел.(495)971-98-38; www.organic-line.ru
Представитель в ЮФО — ООО «АПМ-Компас», г.Ростов-на-Дону, тел.(863)211-10-81; www.compassdon.com

Органик Лайн



производственный календарь на 2015 год

	январь	февраль	март	I кв.
	Количество дней			
Календарные	31	28	31	90
Рабочие	15	19	21	55
Выходные, праздники	16	9	10	35
	Рабочее время (в часах)			
40-часов. неделя	120	152	168	440
36-часов. неделя	108	136,8	151,2	396
24-часов. неделя	72	91,2	100,8	264

	апрель	май	июнь	II кв.	1-е п/г
	Количество дней				
Календарные	30	31	30	91	181
Рабочие	22	18	21	61	116
Выходные, праздники	8	13	9	30	65
	Рабочее время (в часах)				
40-часов. неделя	175	143	167	485	925
36-часов. неделя	157,4	128,6	150,2	436,2	832,2
24-часов. неделя	104,6	85,4	99,8	289,8	553,8

	июль	август	сентябрь	III кв.
	Количество дней			
Календарные	31	31	30	92
Рабочие	23	21	22	66
Выходные, праздники	8	10	8	26
	Рабочее время (в часах)			
40-часов. неделя	184	168	176	528
36-часов. неделя	165,6	151,2	158,4	475,2
24-часов. неделя	110,4	100,8	105,6	316,8

	октябрь	ноябрь	декабрь	IV кв.	2-е п/г	2015 г.
	Количество дней					
Календарные	31	30	31	92	184	365
Рабочие	22	20	23	65	131	247
Выходные, праздники	9	10	8	27	53	118
	Рабочее время (в часах)					
40-часов. неделя	176	159	183	518	1046	1971
36-часов. неделя	158,4	143	164,6	466	941,2	1773,4
24-часов. неделя	105,6	95	109,4	310	626,8	1180,6

Норма рабочего времени в 2015 г. составит:
при 40-часовой рабочей неделе – 1 971 ч.
(8 ч. х 247 дней – 5 ч.);
при 36-часовой рабочей неделе – 1 773,4 ч.
(7,2 ч. х 247 дней – 5 ч.);
при 24-часовой рабочей неделе – 1 180,6 ч.
(4,8 ч. х 247 дней – 5 ч.).

Постановлением Правительства РФ от 27 августа 2014 г. № 860 "О переносе выходных дней в 2015 году" в связи с совпадением нерабочих праздничных дней с выходными днями предусмотрен перенос последних: с субботы 3 января на пятницу 9 января; с воскресенья 4 января на понедельник 4 мая.

1 мая – Праздник весны и труда;
9 мая – День Победы;
12 июня – День России;
4 ноября – День народного единства.

Согласно статье 112 Трудового кодекса Российской Федерации:

1, 2, 3, 4, 5, 6 и 8 января – Новогодние каникулы;
7 января – Рождество Христово;
23 февраля – День защитника Отечества;
8 марта – Международный женский день;



Рожкино стоговище

Торговля сеном — важная статья дохода донского фермера-животновода

Спрос на прессованное сено хороший

На вопрос, почему он занялся животноводством, Евгений Рожкин поводит пальцами у рта, как будто в них была губная гармошка, и ответил: — Не могу вот такое сало есть.

Невзрачный деликатес

Для наглядности он велел жене Людмиле принести на стол по шмату солёного шпига домашних вислобрюхих и покупного бекона. Невзрачный домашний продукт по внешнему виду явно уступал магазинному — толщина в палец, мясной прослойки одна ниточка. Бекон же привлекал не только размером, но и внушительным аппетитным розовым слоем.

Евгений Владимирович отрезал нам того и другого и предложил сравнить. Позарившись на привлекательный бекон, мы с фотографом и водителем превратились в трио губных гармонистов. Сало напоминало резину: ни откусить, ни разжевать, можно только слегка растянуть, ухватившись за «железную» корку. — Его я рекомендую любителям жевательной резинки, — хитро улыбнулся Рожкин. — Кусочка на весь день хватит.

Домашнее же невзрачное сало оказалось отменного вкуса, а мягкая шкурочка, полученная двойной огневой обработкой и тщательной очисткой, превратила традиционный сельский продукт в настоящий деликатес. Рожкиным требуется много этого продукта. В их семье трое детей — два сына и дочь. Правда, сегодня все они уже успели обза-

вестись собственными семьями, нарожать своих детей и теперь живут в одной станице и занимаются общим делом, родоначальником которого десять лет назад стал Евгений Владимирович.

— Я начинал в нашем совхозе сварщиком, затем заведовал машдвором, от совхоза и получил эту квартиру, — показывает свой дом на два хозяина Рожкин. — Сперва огорчился, что будем жить на самой окраине. А теперь радуюсь: рядом никого, есть куда технику, помещения поставить.

Когда в совхозе кончились деньги, Евгений Рожкин по примеру некоторых других станичников ударился в коммерцию: купипродай. И преуспел в ней. Свою семью кормил и закредитованному совхозу денег на зарплату в долг давал. Когда же совхоз совсем стал валиться, забрал у него за долги уцелевшие животноводческие помещения и превратился в «градообразующего» фермера, у которого сегодня больше 3 000 га земли, сотни голов овец, свиней, телят.

А породистые лучше

— У каждой местности свои особенности. У нас здесь не слишком плодородные земли. Зато много пастбищ и естественных сенокосов, — рассказывает Евгений Рожкин, направляясь вместе с нами на «овечий» остров. — Сам бог велел тут заниматься скотоводством. Поэтому и бывший совхоз наш специализировался на мясе и молоке.

Пастбища вдоль дороги действительно встречаются часто, перемежаясь с полями. Впрочем, и часть полей тоже можно использовать разве что под кормовые культуры.

— Это солонцы, на них пшеница не родит, — комментирует фермер. — А вот рожь тут вымахивает по грудь. Её и сею. Если благоприятный год, оставляем на зерно. Но чаще косим на сено. «Овечий» остров представляет собой небольшой клочок земли, со всех сторон окружённый водами небольшой речушки. На него можно попасть только через единственный мостик с деревянными воротцами. Идеальное место для содержания животных, которые не умеют плавать, а стало быть, при закрытых воротах никуда не уйдут.

В островном стаде только баранчики. Это пёстрое сборище разных возрастов, мастей и пород. Рядом с тонкорунными присутствуют курдюками эдильбаи. На пологом берегу чабан вырубил для них камыш, сюда бараны спускаются на водопой.

— Это своего рода летний баз, — говорит Евгений Рожкин. — А



Евгений Рожкин (слева) и сын Владимир

за пределами острова достаточно хороших пастбищ, где эти барашки будут кормиться до самого снега.

Пестроту стада фермер объяснил просто: каких ягнят продавали по сходной цене, таких и взял для откорма, не приглядываясь к породе. Хотя, конечно, лучше приглядываться. Вот пару лет назад перекупщики, приехавшие к Рожкину за сеном, предложили ему сотню бычков симментальской породы в обмен на корм. Фермер поместил этих телят, весивших 80-120 кг, под навес, и за год вырастил из них настоящих бугаёв — по 400-500 кг.

— У меня их взяли купцы из Дагестана за хорошую цену, — вспоминает Евгений Владимирович. — Затем, уже у себя в горах, дорастили до тонны. И остались очень довольны. До сих пор звонят: нет ли ещё таких? Но я напрямую нигде не могу взять породистый молодняк. Всё через посредников-перекупщиков. А они говорят, что у них сейчас такого товара нет.

Как нетрудно догадаться, фермер Рожкин животновод не совсем традиционный. У него что-то вроде откормочного хозяйства. На нескольких площадках здесь нагуливает вес покупной молодняк поросят, овец, телят.

Спрос на «женину свинину»

— Конечно, можно и самим держать маточное поголовье, получать приплод, — вступает в разговор Владимир Рожкин, старший сын фермера. — Но это намного усложняет дело. Тогда надо выходить на круглогодичный цикл, модернизировать корпус, закупать оборудование, нанимать дополнительно специалистов и крепко привязываться к ферме. К такому варианту фермерское хозяйство пока не готово. Статус откормочной площадки Рожкиных вполне устраивает. Живность здесь выращивают вроде как для себя, чтобы четыре семьи и их станичная родня питались добротными продуктами, а не давились покупным резиновым салом. Поэтому их мини-пиги живут в простецких сараях с земляным полом, поражая при этом непривычной чистотой и серебристым отливом чёрной шерсти на загривке. Они не знают импортных гранул, стимуляторов роста и генномодифицированной сои. Зато на их кормовом столе в достатке дроблёнки из пшеницы, ячменя, кукурузы, овса, ржи, тритикале — всего, что растёт фермер на своих зерновых плантациях. А с огородных и бахчевых угодий КФХ на этот стол перепадает ещё и некондиционных арбузов, дынь,

тыкв, кабачков и прочих витаминизированных вкусовностей.

Что из живности не съели Рожкины, попадает перекупщикам или на прилавок. Стоит ли удивляться, что посетители рынка в Волгодонске охотятся именно за «жениной свининой». То же и с говядиной, бараниной.

Любопытно, что Евгений Владимирович кормит свои стада не до какого-то строго определённого срока, как это делают на индустриальных откормплощадках. Достаток сена и зерна позволяет ему не привязываться к датам, а продавать излишки живности исходя из ситуации на мясном рынке и предложенной цены. И лишь изредка — исходя из потребности в деньгах.

— С продажи урожая зерна или откормленного поголовья мы обычно покупаем основные средства — комбайн, трактор, оборудование, — делает расклад фермер Рожкин, приглашая нас проехать на другую точку хозяйства. — А на текущие расходы — зарплата, соль — у нас есть ещё один источник. Сейчас вы его увидите.

Прокормим и себя, и соседей

Признаюсь, такого количества сена в одном месте я не встречал прежде нигде. Это была целая вереница больших стогов, слепленных из увесистых рулонов. А в некотором отдалении красовалась ещё такая же вереница. Целое стоговище. Не сотни, а тысячи тонн.

У крайнего стога кипела работа. Младший сын фермера Пётр, сидевший за рулём трактора, ловко выхватывал клещами копни теля оcherдной рулон из стога, доставлял его к одной из прессовальных машин и, словно играя, подкидывал ношу вверх. Этот трюк, как я убедился, здорово облегчал задачу работнику, подававшему вилами сено в прессовальную машину. Замотанный в катушку корм от толчка раскручивался и затем легко ложился на вилы.

Стожное сено прессовали сразу три ростсельмашевские машины. Выходившие из них аккуратные тюки весом около 20 кг тут же перекочёвывали на «Камаз» с прицепом. Погрузкой занимались приезжие словоохотливые туркмены.

— Мы из Нефтекумского района Ставрополья, — говорит один из них. — Живём на заработки от перевозки кормов. Сперва возили сено из своего района в Калмыкию. Теперь вот закупаем у ростовчан.

Парни ничуть не стеснялись своего статуса перекупщиков. Напротив, мне показалось, даже гордились им.



Этим телятам расти и расти



Мини-пиги любят витаминный корм



На «овечьем» острове

— Калмык-скотовод не может бросить своё стадо и ехать за сотни вёрст искать сено, — аргументировал водитель-туркмен. — Вся его надежда — на нас.

Как выяснилось, продажей сена КФХ Евгения Рожкина занимается большую часть года — с мая по декабрь, а иногда и по март. — И сенокос у нас обычно длится с мая по декабрь, — говорит фермер. — Естественные травы убираем раз в сезон. На сеяной суданке делаем два укоса, а на люцерне — и все три.

Цена на сено каждый год разная и зависит от урожая, поясняет Рожкин. Скажем, в прошлом году травы плохо уродили, и он продавал тюк за 50 рублей. А нынче травостой хороший, цена тюка упала до 40 рублей. Конечно, некоторые местные косари продают заметно дороже — до 100 рублей за тюк поднимают. Но это, можно сказать, розница. А у Рожкина крупный опт. Малыми партиями при высокой цене ему с его объёмами не расторговаться. Впрочем, и нынешние трейсеры не оставляют фермера в накладе. Особенности родных мест он использует сполна.

У каждого своё дело

От коммерсанта Евгения Рожкина в станице осталось два магазина: один — построенный на свои средства, другой — выкупленный у совхоза.

— Как фермеру они мне уже ни к чему, — признаётся Евгений Владимирович. — Давно избавился бы от них, если бы один был. Но мои дети остались здесь. Вместе со мной работают. А их жёны за прилавками стоят, тоже своё дело имеют. Так что ещё и торговать помаленьку.

Дочери Наталья и сыну Владимиру станичный атаман Евгений Рожкин купил отдельные дома. А семью Петра оставил в своей усадьбе. Так принято у казаков: младший должен досмотреть родителей. Но наряду с общесемейным фермерским у каждого из детей уже есть свой особый стимул к развитию. При выборе усадьбы Владимир, например, остановился на доме у околицы — в другом конце станицы. Теперь там расстраивается. Как и отцу, ему есть куда расти.

Владимир ПОНОМАРЁВ

ст-ца Дубенцовская, Волгодонской р-н, Ростовская область

Фото Владимира Карпова

Мелкий переработчик «заказывает музыку»

Почему одни фермеры не могут пробиться со своей продукцией на прилавки, а других туда зазывают

Тема развития отечественной малой переработки в условиях продовольственного эмбарго столь актуальна, что вслед за выставкой «Кубанская ярмарка» нашему Клубу агрознатоков предложили провести заседание по импортозамещению и на выставке «Ростов гостеприимный». Здесь были свои спикеры. Их опыт убеждает: на Дону тоже есть поучительный опыт производства и реализации готовой фермерской продукции. И эти начинания нуждаются в государственной поддержке. По традиции вели заседание клуба специальный корреспондент газеты «Крестьянин» Тимур Саонов и главный редактор журнала «Деловой крестьянин» Николай Гритчин.

«Домашнее» даёт прибыль на качестве

Татьяна Снитко, начальник управления развития малых форм хозяйствования министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области: — За последние несколько лет господдержка фер-

меров в бюджете Ростовской области увеличилась в шесть раз. Поэтому в лице власти фермеры должны видеть не врагов и не кассу с деньгами. Мы проводники, которые должны работать на улучшение и комфортность бизнеса. На таких мероприятиях, как нынешнее, мы должны выработать те направления, где действительно необходима эта помощь. Чтобы мы решали здесь совместно. И никто потом не задавал вопрос, почему Иванову досталось больше, а Сидорову меньше.

Мы в 2010 году начали программу по поддержке сельхозкооперации. Назвали её поддержкой оптово-логистических центров. За период с 2010 по 2013 годы общий объём инвестиций в кооперативы составил 208 млн рублей. На рубль госсредств мы привлекли два рубля частных инвестиций. Эффект есть. На эти деньги создано восемь оптово-распределительных центров: «Донагроресурс», «Левада», «Агропартнёр», «Донской маяк» и др. В основном это были те кооперативы, которые были нацелены на продукцию растениевод-

ства. Увеличение объёмов заготовки через кооперацию выросло в 23 раза.

Со следующего года будет работать программа федеральная: 1 млрд из федерального бюджета и региональные бюджеты своими деньгами будут участвовать. То есть программа будет продолжаться. Но в каком направлении? Наш опыт показал, что овощное направление мы двинули. Сейчас у наших фермеров проблема по заготовке молока и убою скота. Многие, возможно, будут продолжать торговать на рынке. Если небольшой объём, не надо везти на мясокомбинат. То есть необходимы небольшие убойные цеха, возможно межрайонные. Возможно, приоритетами будущего года как раз и будут кооперативы по молоку и мясу.

Власть, крупные производители, торговые сети — все готовы работать с кооперативами. А сами фермеры к этому готовы? Они требуют сбыта продукции, нормальной цены, но не хотят учиться основам рынка. Рынок требует выполнения определённых условий. Первое — это ассорти-

мент. Нужна ли на рынке эта продукция? Рынок требует более высокого качества. Его мы тоже не всегда можем обеспечить. Рынок требует упаковки, фасовки, доработки и т. д. Поэтому добраться до рынка сбыта — значит создать цивилизованное производство.

Со следующего года у нас в области будет две программы — по кооперации и оптово-логистическим центрам.

Реплика из зала: — Чем больше у фермера молока, тем меньше шансов самому его переработать. Когда он делает домашнюю сметану, сыр, масло, то получает примерно 30 рублей за литр молока. А продавая молоко переработчику, он теряет в цене половину. Ножницы между сданным молоком и переработанным своими руками не стимулируют фермера наращивать поголовье и производство молока.

Снитко: — Всё зависит от того, какой бизнес он хочет. Если небольшой, нацеленный на марку «домашнее», это один вопрос. Если он намерен сдавать на перерабатывающее предприятие, это другой бизнес. Какой эффективнее, трудно судить. Бизнес под маркой «домашнее» даёт прибыль на качестве. А бизнес для переработки даёт прибыль на объёмах. Поэтому фермер должен понимать, какому бизнесу он должен соответствовать. Хозяйство «Вера» Матвеево-Курганского района, например, нацелено на объём. Оно получает 13,6 рубля за литр молока. Мы готовы поддерживать любых, если этот бизнес ведётся в рамках закона.

Связующее звено между фермером и магазином

Модератор: — На Кубани сейчас обсуждают идею совместно созданных — купленных или арендованных — магазинов. Несколько переработчиков экологически чистой продукции собираются и продают свою продукцию под общим или разными брендами. Есть ли у нас в Ростовской области подобный опыт и как вы



Козье молоко с фермы Панченко попробовали все желающие

относиться к такой идее? Реально ли под неё получить господдержку?

Снитко: — Ростовская область была одним из первых регионов, который над этим задумался. Было создано некоммерческое партнёрство «Аграрный рынок». Мы начали работу с городом по созданию сети магазинов. От этой идеи мы не отказываемся. Но встал вопрос: торговля — это специфический бизнес. Фермеры накладно возить продукцию в город малыми партиями часто. Поэтому мы разбили задачу на две. Прорабатываем возможность создания небольшой оптово-логистической базы, куда фермеры могли бы свою продукцию свозить. А уже с этой базы она расходилась бы в небольшие магазинчики. Мы прислушались к департаменту потребительского рынка о том, что, возможно, не нужна сеть собственных магазинов. Есть много магазинов шаговой доступности.

Задача «Аграрного рынка» — обеспечить определённую услугу для этих магазинов. Быть связующим звеном между фермерами (сбор продукции, фасовка, упаковка в партии) и магазинами шаговой доступности (развоз под заказ). То есть не заниматься самой торговлей, а создать сервис как для фермеров, так и для магазинов.

Чтобы держать магазины, нужно иметь определённого специалиста, который будет этим бизнесом достаточно эффективно управлять.

Модератор: — Что делается для обеспечения доступа предприятий малой и средней переработки на рынки?

Ольга Сторожева, начальник отдела координации торговли департамента потребительского рынка Ростовской области: — Вопрос доступа предприятий малой переработки в торговые сети достаточно избитый. Надо признать, что большинство фермеров не попадут в торговые сети никогда. Само требование обеспечить фермерам доступ в торговые сети звучит подчас от людей, которые не совсем разбираются в современной торговле. Мелкие поставщики не способны и не должны обеспечивать выполнение ряда требований, подчас требований индустриальных, современной торговли крупного формата. Назову основные из них: соблюдение объёмов и бесперебойности поставок в течение всего года, соблюдение стандартного качества продукции — надлежащих условий хранения, переработки, транспортировки, фасовки. Претензии поставщиков к сетям известны. Они объективны. В сети заходить очень долго,

очень дорого. Даже когда результат близок к заключению благоприятного контракта, при начале работы поставщик зачастую видит, что результат далеко не тот, который предполагался. То есть низкая доходность, низкая маржинальность. Игра не стоит свеч. И у сетей накопилось уже немало претензий к локальным поставщикам — мелким и средним производителям. Поверьте, что торговые сети очень заинтересованы в локальных поставщиках. На протяжении пяти-семи последних лет идут постоянные заявки от крупнейших наших сетей, которые функционируют на территории Ростовской области, по ряду продуктов питания, потребности по которым не закрыты до сих пор. Прежде всего это охлаждённое мясо, охлаждённая птица, речная рыба (как ни странно в нашем донском регионе) и, конечно, свежие овощи, свежие фрукты. Сети с распространёнными объёмами готовы идти на контакты, потому что сами нуждаются в этом.

Каждому игроку — своя ниша

Сторожева: — Торговля сегодня — это крупный бизнес, технологии отлажены. Единоличного принятия решений не существует. Решения принимаются не на местах. Торговые сети диктуют свои условия производителям, поставщикам. Это связано с недостаточной конкуренцией. Насыщая рынок современными торговыми форматами, можно поправить положение.

Тенденция ограничить торговые сети, ограничить их долю, режим работы не приведёт ни к чему хорошему. Нужно просто пережить это время. Дать рынку естественное развитие. И тогда рыночные силы выровняются. И все игроки займут свои ниши, которых они заслуживают.

Что же является альтернативой для малой переработки, для малого и среднего бизнеса? Не стоит закидываться на торговых сетях. Сегодня лишь чуть более 20% оборота розничной торговли формируют сетевые структуры. А 80% оборота всех товаров на территории нашей страны приходится на иные форматы торговли.

В представленной в начале октября правительству министром промышленности и торговли РФ новой стратегии развития торговли до 2020 года сделан акцент на выделение в отдельную категорию мобильной торговли. В передвижной, мобильной торговле правительство видит дополнительную нишу для локального поставщика. Обеспечивается упрощённый порядок предоставления мест для торговли



Полба для многих в диковинку

с нестационарных торговых объектов и передвижных объектов торговли. Локальная переработка сможет свою торговую сеть развивать.

Крупный бизнес должен работать с крупной торговлей. Малый бизнес, фермеры, малая переработка должны занимать особую нишу. Может быть, кто-то займёт нишу органических продуктов, натуральных продуктов, экологически чистых продуктов. Кто-то будет сотрудничать с магазинами у дома. Кто-то будет заниматься развитием своей фирменной сети.

Вопрос из зала: — В законе о мобильной торговле нет ничего о сертификации продукции малой переработки?

Сторожева: — Ещё нет закона. Это пока стратегия развития торговли. Когда она будет утверждена, наверняка появится ряд законов и подзаконных актов.

Реплика из зала: — Продукция фермеров, ЛПХ пользуется спросом. Но важно, чтобы она сертифицировалась по реальным ценам. Чтобы это не удорожало продукт. Чтобы это было доступно и было безопасно. Упрощённый порядок надо сделать.

Модератор: — Как вам видится мобильная торговля?

Сторожева: — Это специализированный транспорт. Минпромторг заинтересован подтолкнуть развитие промышленности в организации производства специфургонов, прицепов, полуприцепов.

Модератор: — Донские ярмарки выглядят несколько убого. Что можно сказать о наполнении этих ярмарок, увеличении количества площадок, периодически?

Сторожева: — Не согласна. Ярмарка на Кировском в Ростове

очень хорошая. Там представлена вся область, представлен свежий продукт. Продукт, прошедший ветеринарный контроль. С сентября в Ростове под ярмарки выделено ещё 14 площадок.

Андрей Турченко, главный рыбовод ООО «Луч» (Азовский р-н, Ростовская область): — Мы занимаемся осетровыми. Второй год приезжаем на ярмарку на Кировском. Это действительно классная ярмарка. А другие площадки безлюдны. Приехали на Тружеников, а там покупателей нет.

Сторожева: — Новые ярмарки ещё не раскручены.

«Мы даём бесплатную площадку, а вы раскручивайтесь»

Андрей Васильев, фермер (Зерноградский р-н, Ростовская область): — По поводу мобильной торговли. Что это будет за места? Это та же ярмарка, но в ежедневном формате? Или человек сможет приехать и стать, где захотел? Как кофемобили на Садовой.

Сторожева: — Пока могу сказать, что обещают упрощённый порядок. И обещают ввести новый принцип, возрождающий нестационарную торговлю. То есть это упрощённый порядок предоставления земельных участков. Не так, как сейчас: нестационарная торговля вся объединена в документе под названием «Схема размещения нестационарных торговых объектов», которая утверждается постановлением каждого муниципалитета, проходят торги. Просто так, короче говоря, на эту землю не попадёшь.

Я предполагаю, что упрощённый порядок позволит, скажем, взять разрешение на сезон овощей с августа по ноябрь. Естественно, места будут отводиться муниципалитетом. Будут соблюдаться территориальные, градостроительные, экологические, пожарные и остальные нормы. Без этого никуда. Не надо надеяться, что отдадут центральную улицу.

Снитко: — На Тружеников, 32 (в Ростове. — *Ред.*) мы пытаемся продолжить проект по созданию распределительного центра. Сегодня администрация Советского района выделила этот адрес в отдельную ярмарку. А координатором для участников там — НП «Аграрный рынок». Ярмарки там будут проходить параллельно с Кировским.

Вот что беспокоит. 14 ярмарок уже действуют, площадку на Тружеников, 32, мы хотим сделать постоянной ярмаркой. Она будет работать три дня: пятница, суббота, воскресенье. У меня вопрос такой: у вас хватит ресурса одновременно участвовать в нескольких ярмарках? Насколько вы готовы? Потому что если мы с вами не будем там торговать, то никогда это место не прибудем. Вы готовы идти на определённые издержки, стоять там какое-то время и прибивать это место? Потому что позиция многих фермеров: я приехал, у меня никто не купил — не нужны мне ваши ярмарки. Опять все плохие. А это ваш бизнес. Для него мы даём бесплатную площадку. А каждый бизнес требует раскрутки. Вот, раскручивайтесь.

Турченко: — Давайте я возьму на себя ответственность. Когда нет ярмарки на Кировском, мы будем приезжать на Тружеников. Отстоим там зиму.

Снитко: — Давайте попробуем.

Дмитрий Востриков, директор по развитию ассоциации производителей и поставщиков продовольственных товаров «Руспродсоюз»: — Страшно не то, что сети наступают. Страшно, что маленький производитель с ними никогда не сможет работать. Это всё равно что на «Камазе» ездить на работу. Радует, что Минпромторг разрабатывает программу, под которую будет заложено финансирование для развития альтернативных каналов сбыта. Как раз для среднего и малого бизнеса.

В Ростове действительно очень мало мест, в которых можно поставить рынки. У нас парков-то не хватает. Проходные точки из-за особенностей градостроительства практически забыты. На тех же Дружинников был сельхозрынок. Но народу туда идти далеко. Пока готовится закон, посмотрите его, потом по этому закону придётся жить. Подскажите,



Переработчикам критически не хватает сырья



У фермера Таболина урожай малины 200 тонн

какие есть недоработки. Законопроекты сейчас вывешиваются на сайтах, с ними можно работать, вносить корректировки. Например, на этапе согласования в минпромторге отклонили штрафы за неиспользование сельхозземель. Потому что я понял: если это будет в размере кадастровой стоимости, то получится рейдерский инструмент для захвата самых успешных хозяйств. Потому что я отлично знаю: в сельхозимии можно зайти, получить справку об ухудшении состояния земель, потому что сейчас удобрения не вносятся, мелиоративные мероприятия некоторые не проводятся. То есть ухудшение есть практически везде. Накладывается штраф по кадастровой стоимости, он равен стоимости предприятия. Какое предприятие может это выдержать?

Поэтому хочу призвать вас к активности. С законопроектом вы знакомитесь на этапе согласования. И сможете сказать: нет, вот это ограничение не даст нам поставить мобильную торговлю там, где мы хотим. И мы предлагаем изменить закон вот таким образом, чтобы нам было комфортно. Чтобы мы как малый

бизнес имели свой канал реализации.

Чем торгуют бабушки

Юрий Панченко, глава КФХ (Родионово-Несветайский р-н, Ростовская область): — Фермер, решивший заняться переработкой, должен понимать, что за продукцию он хочет делать. В какую нишу она попадает. На какую целевую аудиторию она направлена. Для этого надо провести сводный анализ и выбрать нишу.

Кто у нас был монополистом по жареным семечкам 20 лет назад? Бабушки. Пока кто-то не стал жарить, фасовать и поставлять в магазины. Банальная идея, но кому-то она пришла в голову первому. Точно так же и я пришёл к идее создания козефермы. Молоко козы в основном продают бабушки на рынке. И через интернет, но в достаточно небольшом объёме. Продукт полезный. Но представлен он в рознице скудно. Причём это молоко ультрапастеризованное, со сроком годности полгода. Соответственно, полез-

ные свойства такого молока под вопросом.

Я провёл небольшое исследование. Набрал в бутылки сырое козье молоко и отвёз в три известных магазина Ростова. Предложил попробовать и сделать вывод, нужна ли им такая продукция. Сказал, что я готов такое молоко пастеризовать, фасовать, если будут брать. Срок годности будет недельный. В тот же день мне перезвонили все три магазина и дали согласие. После этого я утвердился в правильности выбора ниши продукции.

Следующий необходимый этап — это бизнес-план. Не столько для минсельхоза с целью получения гранта или субсидий, не столько для банка с целью получения кредита. Бизнес-план прежде всего нужен фермеру для себя, чтобы понимать, какое финансирование потребуется, когда проект выйдет на самоокупаемость. Из собственного опыта могу сказать: подсчитав все затраты, желательно умножить их на два. Потому что всегда выйдет форс-мажор, вылезут дополнительные затраты.

Далее важный этап — это выбор оборудования. Когда мы определились с продуктом, то можем выбрать технологию производства. Определившись с технологией, мы должны определиться с поставщиком оборудования, с маркой. Необходимо изучить этот вопрос, чтобы затем заниматься производством продукта, продвижением его, а не ремонтом оборудования и спорами с поставщиками.

Не надо бояться разговаривать с сетями, с магазинами. Если у тебя есть качественный продукт и ты можешь предложить конкурентоспособную цену, продавец всегда готов взять его на реализацию. Можно войти и в магазины у дома, и на рынки, и в сети даже поставщику с одной-двумя номенклатурными позициями.

Реплика из зала: — Если молоко, то это да. А если мясо, то это сезонность.

Панченко: — В молоке тоже есть сезонность. Летом максимальные удои и минимальный спрос. А зимой противоположная ситуация: удои падают в связи с запуском животных, а потребление растёт. Здесь тоже надо находить выход. Часть летней продукции можно переводить в сыры, творог. А поставки в магазины рассчитывать по зимнему периоду. Нужно, кроме того, разводить по году покрытие животных.

Ростовские ярмарки нам очень понравились. На Кировском за несколько часов продали двухдневную норму развоза по магазинам.

Услуги оптово-логистического центра будут полезны фермерам-переработчикам в распределении товаров до магазинов у дома.

Фермеру выгоднее производить продукт конечный. Тогда добавленная стоимость остаётся у производителя. Это выгоднее, чем продавать сырьё. Лучше расфасовать, приклеить этикетку на мясо, получить декларацию на продукцию. Тогда рентабельность сразу увеличивается. Важный аспект – разработка концепции этикетки. Потому что потребитель выбирает глазами в первую очередь. Затем уже возникает желание взять и попробовать. А попробовав раз, становится постоянным покупателем.

От идеи до реализации — два года

Вопрос из зала: – Как вы получали сертификат?

Панченко: – У нас есть декларация соответствия. Сдавали продукцию в лабораторию. Иначе в магазинах она бы не продавалась.

Модератор: – Не боитесь ли потерять, если воспользуетесь услугами логистического центра?

Панченко: – Всё будет зависеть от того, готов ли логистический центр брать существующие бренды и просто оказывать услугу при реализации. Или он нацелен на фасовку и реализацию под своим брендом. Я не готов отдавать продукцию для фасовки в «Аграрный рынок».

Снитко: – У нас есть логотип. Мы хотели бы позиционировать свою продукцию как чисто фермерскую. Но, применяя свой логотип «Аграрного рынка», мы не ущемляем право производителя иметь свой логотип. Рядом с ним можно поставить логотип рынка. Поэтому мы хотели бы видеть вас нашим участником и даже, может быть, консультантом. У меня к вам следующие вопросы. Почему вы выбрали именно КФХ как правовую форму ведения бизнеса? Сколько инвестиций вы потратили на этот проект? Была ли там господдержка? И сколько времени заняло от идеи до реализации вкусного молока?

Панченко: – По поводу организационно-правовой формы. У меня была возможность выбрать традиционное ООО. Но почитав нормативно-правовые акты, пришёл к выводу, что господдержку, поддержку местной администрации по выделению земель сельхозназначения под выпас, субсидии минсельхоза проще получать, имея статус КФХ.

Снитко: – Правильно я поняла, что фермерство сегодня – наилучшая форма ведения сельскохозяйственного бизнеса для индивидуального предпринимателя?

Панченко: – Для малого бизнеса, моё мнение, форма КФХ идеальна в настоящее время. Необходимо сказать, что на сайте минсельхоза достаточно много информации. И мне как человеку, ранее не сталкивавшемуся с сельским хозяйством, было очень приятно, я на себе почувствовал уровень лояльности и поддержки, искреннего участия со стороны сотрудников минсельхоза.

Модератор: – Какое количество затрат вы понесли?

Панченко: – Я подал документы, жду субсидии по оборудованию, по закупке животных и по возвращению части процентной ставки. По поводу затрат. Начал реализацию проекта я осенью прошлого года. Монтаж оборудования и первый запуск был в конце мая нынешнего года. В июне молоко уже продавалось в магазинах города.

Вопрос из зала: – Где покупали козы?

Панченко: – В нашей области. Это козы Ламанча.

Снитко: – С момента рождения идеи сколько времени прошло?

Панченко: – Два года. Один год у меня ушёл на изучение вопроса. Я ездил в Москву на «Агроферму», где был «круглый стол» козоводов. Послушал там мнения, выступления, обмен опытом. Изучал поставщиков оборудования. В общем, всё то, о чём я рассказывал. Составлял бизнес-план, изучал рынок. На это ушёл год. А в сентябре прошлого года

начал реализацию проекта.

Снитко: – И сколько денег всё-таки понадобилось?

Панченко: – Два миллиона рублей заёмных и вдвое больше собственных.

Снитко: – То есть 6-8 млн – это затраты на создание фермы. А какое поголовье?

Панченко: – Сейчас до 50 дойных коз, а также шлейф.

Праматерь пшеницы: 120 рублей за 800 граммов

Виктор Керенцев, глава КФХ (Белокалитвинский р-н, Ростовская область): – Что меня подвигло полностью перейти на органическое земледелие? Сплошная химизация, выращивание продукции на мёртвой земле и, соответственно, питание. Молодёжь и старики не могут понять друг друга. У них разные представления о настоящей еде. Молодёжь уже не знает вкуса настоящего сала, мяса. А старики не могут им объяснить. Путь – свидетельство того, что мы дошли до ручки. Мы имеем хлеб, на который не садится муха. Мы имеем мясо, полученное на ненатуральных кормах. Я третий год занимаюсь полбой. В Белой Калитве кто попробовал её, с удовольствием покупают и ничего другого не хотят. Приехал на Кировский в Ростове. Каждому человеку, независимо от возраста, с утра и до двух часов рассказывал о полбе. Потерял голос. Брали по пачке. Затем пошли, конечно, звонки. Но обнаружилась категория людей, которые не только не знают, но

и не хотят знать. Вот до чего мы дошли.

Коллега говорил тут о козьем молоке. Оно с полбой невероятно вкусно. Первые мои впечатления: это советский пломбир.

Модератор: – Значит, вам нужно объединить усилия с Юрием Панченко.

Керенцев: – Случайностей в жизни не бывает.

Вопрос из зала: – Так что же такое полба?

Керенцев: – Это праматерь всех пшениц, это основа селекции. Ей тысячи лет. При обмолаоте она не обмолачивается совсем. Урожайность её 2-3 ц/га. После переработки 50% отходов. Цена получается, может быть, и пугающая. Но почему я ею занимаюсь? Да потому что на моих почвах и при нашем климате я не могу получать урожай озимой пшеницы, как в Зернограде. Моё КФХ находится в зоне, где дожди идут, может быть, раз в год, и то в уборку. А снега – исключительно в оврагах.

Некоторые коллеги со Ставрополя, Кубани звонят и спрашивают: может, и нам заняться? Но у них хорошие урожаи озимой пшеницы. Она у них доходней.

Вопрос из зала: – Какая рентабельность у полбы?

Керенцев: – Крестьяне не всегда получают прибыль и на традиционных культурах. А полбой заниматься интересно, она вкусна и полезна, и рынок развивается. Сегодня я отпускаю пакетик полбы весом 800 граммов по 120 рублей. Переработка очень сложная, много ручного труда. Поскольку у неё нет ГОСТа и ТУ, я сертифицировал её. Специализированного оборудования для неё нет, большую часть его я



Вопросы спикерам



Дмитрий Востриков предлагает крепко подумать, прежде чем ломиться в сети

придумал сам.

Вопрос из зала: — Какая площадь у вас под ней?

Керенцев: — Я год искал семена. Не смог найти их даже в Тимирязевке, где в своё время учился. Нашёл в Краснодаре. Начиная с трёх мешков. Два года размножал. В этом году я сеял уже больше 35 га.

Модератор: — Сорт вы сеете краснодарский?

Керенцев: — Другого в нашей стране просто нет. По сути, речь идёт о вавилонской коллекции, из которой краснодарцы взяли образец, размножили. И оттуда пошёл этот сорт.

Нут и чечевица — в России пригодится

Анатолий Железный, председатель кооператива «Донской маяк» (г. Зерноград):

— Наша производственно-коммерческая фирма «Маяк» занимается переработкой круп 25 лет. А шесть лет назад мы познакомились с культурой под названием нут. Это очень калорийный и полезный продукт. Используется в пловах, пастах, хумусах. Нашли площади под нутом в Волгоградской и Саратовской областях. Там же познакомились и с чечевицей.

Узнали, что только из Саратовской области экспортируется за рубеж около 30 тысяч тонн красной чечевицы. И у нас зародилась идея производства и переработки красной чечевицы в России. Чтобы хотя бы частично оставлять её в готовом виде на полках наших магазинов. До этого весь урожай красной чечевицы вывозился сырьём. А за-

тем завозился сюда как готовый продукт.

Два года назад мы решили сделать свой комплекс по переработке чечевицы. Побывали в Египте, Индии, Турции и в итоге остановились на турецком комплексе.

С помощью субсидий минсельхоза поставили завод по переработке. И сегодня изготавливаем готовый качественный продукт из красной чечевицы. Также этот комплекс способен перерабатывать массу бобовых и зерновых культур. К нам теперь даже из Алтайского края привозят на переработку нут и чечевицу, которые стали популярны и в Сибири.

На ярмарки мы готовы выехать и на три точки сразу, поскольку у нас не скоропорт.

Модератор: — Как вам удалось при сравнительно небольших объёмах производства выйти на зарубежные рынки со своими продуктами переработки?

Железный: — Потребовались три позиции: высокое качество товара, конкурентоспособная цена и надёжный партнёр за рубежом. Но вот сейчас заключили договор, закупили сырьё, переработали. Всё вроде бы хорошо. А не можем получить деньги от партнёров. По одной простой причине: форс-мажорные обстоятельства на Украине. Зарубежные банки не хотят работать с нашим банком. Часть контракта оплачено, часть — нет. И не можем отправить весь товар. Обе стороны заинтересованы, но нет договорённости с банками.

Модератор: — Как выходили на зарубежные рынки?

Железный: — Чечевицу очень любят в Египте, Турции, Израиле. Когда договаривались с турками о закупке оборудования, то выяснилось, что им выгоднее у нас переработать сырьё, а затем продать круп в третью страну. Это связано с логистикой и с пошлинами. Другой канал выхода на рынки — как обычно, через посредников. А затем уже заключали контракты напрямую.

Но сейчас больше развиваем нашу российскую сеть. Тенденция к здоровому питанию растёт и в России. Потребление нута и чечевицы растут. Нам выгоднее стало продавать в России, чем за границу, потому что транспортные расходы сильно разнятся.

В ближайшее зарубежье отправляем продукцию: Казахстан, Армения.

Вопрос из зала: — Фасуете продукцию? Есть свой бренд?

Железный: — Да. У нас есть и бренд, и фасовка различная — по 800, по 350 граммов. Ассортимент сегодня насчитывает 21 наименование круп, начиная с бобовых и заканчивая нашими стандартными. К сожалению, полбы не делаем.

Модератор: — Но скоро начнёте?

Железный: — Зачем начинать, если она уже есть и можно сотрудничать с фермером из Белой Калитвы.

Сырья для переработки «критически не хватает»

Марина Мужикова, начальник отдела сбыта Донского кон-

сервного завода (г. Семикаракорск): — Наше предприятие по объёмам производства и реализации относится к среднему бизнесу. Мы ближе к экопродуктам. Выпускаем 44 ассортиментные позиции. Используем отечественное сырьё. Индийских, вьетнамских, китайских огурцов у нас вы не увидите. Мы не используем красителей, ароматизаторов, загустителей и других химических веществ.

Модератор: — Но варенье же у вас красное. Как вы его делаете?

Мужикова: — Варенье — это особая наша изюминка. Оно даже лучше домашнего. Наша технология позволяет проводить стерилизацию варенья при температуре 85 градусов. Поэтому и цвет, и питательные вещества сохраняются лучше. Получается густое, ароматное, красное, но без каких-либо красителей и загустителей.

Сырья для нашего производства критически не хватает. Закупаем овощи в Краснодарском крае и в Ростовской области. Но сырьё требуется качественное. А такого крайне мало для наших объёмов переработки.

Модератор: — С ягодами у вас ещё хуже? Вы их закупаете замороженными за границей. В том числе в Польше, которая теперь попала под эмбарго.

Мужикова: — В Ростовской области очень большой дефицит ягод. Закупать свежее издалека не получится — довезти нереально. То есть требуется заморозка. В России заморозка либо очень дорогая, либо не в тех объёмах, которые нам нужны. Поэтому импорт. Мы нашли выход. Никто не отменяет транзиты и контракты. Но проблемы остаются.

Вопрос из зала: — Как вы восполняете дефицит сырья?

Мужикова: — Просто используем не все наши производственные мощности и каналы сбыта. Огурцов, например, мы могли бы реализовывать в три раза больше, чем делаем это сейчас.

Владимир Таболин, индивидуальный предприниматель (Белоглинский р-н, Краснодарский край): — Я выращиваю малину на 20 га. Поставил 11 тонн ягоды одной из ростовских фирм, но денег не могу получить в течение трёх месяцев. И прекратил поставки.

Я сам зашёл в сети. Никаких проблем не было. Особенность такая: если продавец один, а покупателей много, то «заказывает музыку» продавец. Сейчас в связи с эмбарго малина исчезла из магазинов. Её и раньше не было — нашего продукта в фасованном виде. Я пошёл по зарубежной технологии. Это пласти-

ковая упаковка, перфорация. И все торговые сети хотят со мной работать. Единственная проблема — несвоевременные расчёты.

Мужикова: — У вас заморозка есть?

Таболин: — Нет. Свежий продукт, есть только охлаждение. Урожай — 200 тонн малины в год.

Сквозь строй посредников

Владислав Садовников, председатель сельскохозяйственного снабженческо-сбытового потребительского кооператива «Агропартнёр» (Весёловский р-н, Ростовская область): — У нас есть опыт сотрудничества с консервным заводом из Краснодарского края. Нам очень нравится с ними работать. Есть чёткая заявка, чёткие требования к продукту. Без завышенных требований, которые предъявляют сети. Очень удобно. Немного не устраивает транспортное плечо. Готовы ли вы заключить договор на поставку вам определённого ассортимента продукции?

И второй вопрос: готовы ли вы частично финансировать производителя, чтобы он выращивал для вас продукт нужного ассортимента и качества? У нас намечался проект по поставке продукции конкретного ассортимента и объёмов с крупной фирмой. Но она не перечислила обещанную предоплату, и проект не был реализован.

Предложений от сетей в этом году как никогда много. И уже мы не хотим работать, потому что они не могут предложить цену, которая бы нас устроила. Нам легче работать с частными покупателями. По марже это выгоднее.

Мужикова: — По поводу сотрудничества. Если мы сойдёмся в цене, если нас устроит качество вашего товара, его пригодность к консервации, мы готовы. На нашем сайте вывешен ассортимент, который нам нужен постоянно.

Садовников: — Из практики могу сказать: консервные предприятия сегодня облеплены посредниками, которые снимают свою немалую маржу. А мы вам напрямую предложим продукт дешевле, чем предлагают эти посредники.

Мужикова: — На первый ваш вопрос ответ: да. Со вторым сложнее. Наши контракты с поставщиками сырья предусматривают отсрочку платежа на 45, а то и 60 дней. Представьте: мы должны сырьё закупить, переработать, отдать готовую продукцию, и только через два месяца мы получим деньги. То есть наши

объёмы инвестиций от вашего сырья увеличиваются ещё в несколько раз.

Снитко: — Мы сейчас говорим о взаимодействии между фермерами и производителями. Когда мы занимались «Аграрным рынком», было понятие в законе «договор контрактации». Это то, о чём вы сейчас говорите: у вас нет сырья и вы не можете увеличить свои объёмы, а фермеры и кооперативы говорят: да мы вам поставим, только обеспечьте гарантию и подкрепите её предоплатой. Может, есть смысл вернуться к договору контрактации?

Есть программа «Начинающий фермер». Если мы будем понимать, что у кооператива есть заказ от завода, мы могли бы создать ещё новые маленькие бизнес-единицы, подпитать их финансово на основную технику. И таким образом завязать нормальную цепочку. Не просто раздали кому-то, и люди потом бегают и ищут, куда сдать. Мы бы раздали конкретным производителям под конкретные заказы. Но здесь надо, действительно, сесть и выработать схему взаимодействия. Чтобы не получилось так, что он будет надеяться на вас, а вы подведёте. То есть каждый должен нести свою долю риска. И мы как государство тоже будем нести долю риска, дав деньги на развитие новых КФХ для производства продукции.

Куча маленьких настроечек

Востриков: — Между переработчиком и производителем есть и будут посредники, пока мы не исправим законодательство. У нас аграрии получают всё прак-

тически с НДС входящим. А продают, сидя на сельхозналоге, без НДС. И когда завод покупает у вас продукцию, он автоматически влетает на сумму закупки на НДС.

Сейчас мы подготовили в Госдуму законопроект и отстаиваем на всех уровнях: чтобы убрать посредников, надо исправить в данном ключе законодательство. Тогда будут договоры на контрактацию.

Теневая сторона сотрудничества с сетями — это высокая затратная работа по всем направлениям. Надо рассчитывать по мощности: а стоит ли в принципе входить в сетевой ритейл? Потому что если даже войдёте, но не потянете объёмы, вряд ли получится что-то хорошее.

Производитель сегодня должен вкладываться и в складские запасы. Потому что есть акции, когда требуется двух-трёхмесячный запас продукции. И производитель должен держать на складе объём, чтобы не допустить перерыва поставок. У многих производителей бухгалтерия до сих пор ведётся на бумажных носителях. Особенность ритейла: сброс заказа с объёмом, который вы должны подтвердить, по некоторым контрактам это два рабочих часа. То есть человек не должен отходить от компьютера, просто прилечь к монитору и ждать заказа от сети. Потому что в договорах существует такая фраза: неподтверждение в течение четырёх часов означает автоматическое согласие с поставкой. То есть вы согласились и с объёмом, и с ценой, и с временем поставки. Если у вас человек отошёл покурить и проспал эти четыре часа, то вы обязаны поставить то, что вам ритейл прислал. Иначе — крупный штраф.

По умолчанию у всех сетей забит развоз по магазинам. Представляете, сколько нужно транспорта, чтобы развезти по всем магазинам. Поэтому вам выгоднее поставлять на РЦ, а это практически монопольный канал доставки. Соответственно, вам включают ту стоимость, которая иногда не сопоставима даже со сторонними перевозчиками. На рынке производитель может легко поменять ценник. С сетевым ритейлом такое в принципе невозможно. Если вы вздумали поднять цену, решив, что работаете в убыток, то вам придётся доказать повышение, предоставив мониторинг — не только фотографии ценников, но ещё и накладные. Большинство сетей требуют так называемый стакан себестоимости. То есть надо расписать, сколько у вас составляющая электроэнергии, сколько — транспорта, сколько — сырья. Чтобы они могли ориентироваться, насколько изменение цен на сырьё, например, влечёт увеличение конечной цены продукта. «Магнит» — наверное, самая активная сеть, которая отслеживает региональных производителей илей востребованной продукции. И выходит сама на них. Ритейл высокотехнологичный. Соответственно, он требует такого же партнёра.

Модератор: — Уже не хочется, честно говоря. Уже страшно.

Востриков: — Практика показывает, что многие договорённости не фиксируются нигде. Байер — закупщик сети — договорился, но он ушёл — и ушла договорённость. И вы начинаете все переговоры по новому. Поэтому когда мы общаемся с акционерами сетей, с первыми лицами, они рекомендуют: вы хоть телефон запишите, сохраните переписку в электронной почте, чтобы мы понимали, какие были договорённости.

Малым производителям сложно добиться стабильного качества. Все образцы продукции нужно хранить. И если сеть вдруг выставила претензию по качеству, вы должны провести альтернативный анализ контрольного образца и доказать, что вы правы. Таким образом, работа с сетевым ритейлом — это куча маленьких настроечек. Если их нет, то с сетевым ритейлом очень сложно работать. Сетевой ритейл, по последним данным, занимает 25% в целом по России. В Москве и Санкт-Петербурге этот показатель 70-75%. Поэтому там более остро стоит эта проблема.

Чтобы сети не диктовали условия всем производителям, нужно развивать кооперативы, развивать альтернативную торговлю, о чём здесь сегодня и говорилось.

Фото Владимира Карпова



Наглядная иллюстрация



Виноградник за околицей

Без межи и без забора

Проект «Опорный фермер» дал источник дохода 47 семьям станции Должанской



Андрея Пакшина (он слева), Юрия Дорошенко и Евгения Агофонова увлék виноградный проект

За станичной окраиной плантация винограда. Ряды бетонных столбиков, соединённых нитями проволоки, к кото-

рой подвязаны растопыренные кусты лозы. Здесь без малого 30 га многолетних насаждений, уже вступивших в стадию плодоноше-

ния. Если пройти по дорожкам виноградника, то нетрудно уловить разную степень ухоженности и разную степень развития саженцев. Как выяснилось, это зависит от принадлежности конкретного участка внутри плантации конкретному хозяину. А хозяев у этого виноградника без межей и без заборов аж 47.

Литовский плантатор

Разговор о проекте «Опорный фермер» мы ведём на открытой веранде усадьбы супругов Дорошенко. Юрий Викторович и Галина Николаевна — люди приезжие, живут в станции полтора десятка лет. Как и большинство местных усадеб, их территория оборудована для приёма гостей: летние домики в саду, площадка для игр детворы. Должанская — популярное курортное место на побережье Азовского моря.

Впрочем, приём любителей пляжного отдыха — это только два летних месяца. А что делать станичникам оставшуюся часть года? «Корпоративно выращивать виноград», — предложил бывший гидробиолог Юрий Дорошенко. — В 90-е годы, оставшись без работы, я реализовал похожий проект в Литве, — рассказывает Юрий Викторович.

Началось всё с того, вспоминает собеседник, что после обретения прибалтийской республикой независимости её власти раздали сельхозземлю бывшим владельцам, вер-

нее – их наследникам. Ликование по этому поводу было неопишное. Но скоро оно угасло, а затем сменилось разочарованием. Правительство ввело налог на землю. А она не приносила доходов большому новоспеченным хозяевам. Они, в отличие от предков, не умели её обрабатывать, а кто умел, те не знали, что делать с урожаем.

– Земельные участки в Литве небольшие. Тамашные крестьяне рассказали мне, что на этих угодьях хорошо родят ягодники – клубника, малина, смородина, – повествует Дорошенко. – Вот только сбывать урожай некуда.

Потолковав с селянами, Дорошенко отправился к директору винзавода, который использует в производстве ягоды. А у того тоже жалобы: «Сырья местного нет, завозим импортное из Польши, Белоруссии, Молдавии. А это дорого». Заглянул Дорошенко в питомники – и там едва концы с концами сводят: поскольку покупателей на саженцы нет, выживают за счёт сбора урожая ягод с маточников.

– Я понял, что всех этих людей надо просто свести друг с другом. И создал Ассоциацию плантаторов Литвы, – продолжает Юрий Викторович. – Она объединила крестьян, селекционеров и переработчиков, взаимно заинтересованных развивать ягодный бизнес. В итоге цепочка заработала к выгоде всех: селекционеры получили крупные заказы на саженцы кустарников, крестьяне получили надёжные рынки сбыта и стали извлекать прибыль из земли, а переработчики получили натуральные качественные ягоды.

Ассоциация плантаторов сумела реализовать свой пилотный проект на сотне гектаров в рамках одного сельского района республики. Развернуть схему на всю страну Юрий Дорошенко не успел: проблемы с получением литовского гражданства вынудили супругов искать пристанища в России.

Имя новосёла – Августин

Перебравшись в Должанскую, Юрий Викторович убедился, что в России крестьяне, селекционеры и переработчики тоже как лебедь, рак да щука – найти общего языка не могут. И затеял проект, призванный дать надёжный источник дохода десяткам станичных семей.

– Вместе с несколькими местными жителями мы зарегистрировали общественную организацию предпринимателей станицы Должанской под названием «Эковита», – перечисляет первые шаги Дорошенко. – Стали собираться и обсуждать, что бы мы могли корпоративно выращивать. Звучали разные предложения: томаты, чеснок, бахчевые. Но всё это требует севооборота. А мы нацелились на конкретный участок земли и на монокультуру. В результате остановились на винограде. Конкретно – на болгарском столовом сорте Августин, который как раз хорошо подходит к нашей почвенно-климатической зоне. Слушаю собеседника и не устаю удивляться. Как ему, переселенцу, удалось увлечь новым, да к тому же довольно затратным делом такую ораву народа. Ведь речь идёт о двух сотнях жителей (если брать с членами семей) станицы Должанской.

В этом проекте всё в диковинку. Во-первых, один сорт на всех. Во-вторых, плантация единым массивом за околлицей. В-третьих, каждому по 13 рядков, и между ними ни привычных плетней, ни межей. В-четвёртых, часть земли, опять же общим массивом, зарезер-



Заслуженная награда

вирована под теплицы, сады, апартаменты для туристов и коттеджи для 47 семей. Но при этом никакого колхоза и никакого начальства. Хозяин каждой делянки сам обрабатывает свои рядки, ухаживает за лозой, убирает урожай и распоряжается им по собственному усмотрению.

Вот только что же объединяет в таком случае этих людей? Оказывается, многое. Возможность получить в приоритетном порядке земельный массив в аренду, поскольку проект выраженной социальной значимости. Закупать посадочный и расходный материалы со скидкой – за счёт оптового заказа. Пользоваться льготным сервисом при механической обработке междурядий. Сбывать собранный урожай и продукты его переработки оптовыми партиями. Это далеко не полный перечень связующих начал.

– Подготовительная часть проекта заняла несколько лет, – признаёт Юрий Дорошенко. – Были жаркие споры, согласования, поиск союзников в структурах власти. И шесть лет назад, когда вокруг инициативной группы сформировался пул единомышленников, проект заработал.

Дорошенко считает, что задумка удалась прежде всего благодаря закону о поддержке личных подсобных хозяйств, согласно которому владельцам ЛПХ в крае могут предоставлять в аренду до 1,5 га сельхозземли. Администрация станицы под этот закон выделила 47 семьям 47 га из земель поселения в аренду на 10 лет. Получилось по гектару на каждого заявителя. Поскольку проект обеспечивает самозанятость многих станичников, а отдачу от виноградных саженцев ждать долго, арендную плату назначили льготную: в первые четыре года – по тысяче рублей за гектар. И лишь с пятого года, когда виноградник начал плодоносить, плата за пользование гектаром возрастает до 14 тысяч.

За услугой в КФХ

– Хорошо поддержали наш проект и в администрации края, – вступает в разговор виноградарь Евгений Агафонов. – Выращивать лозу грамотно, по науке никто из нас не умел. Поэтому троим из нас предложили пройти месячный курс обучения виноградарству в Кубанской сельхозакадемии. Что важно: 140 часов занятий и проживание в обще-

житии вуза были для нас абсолютно бесплатными. А знания там мы получили просто бесценные.

В подтверждение Евгений Васильевич читает мне краткую лекцию о технологии получения из обычного чубука полноценного корнесобственного саженца всего за сезон. Эта технология позволила станичным виноградарям сэкономить приличные деньги при закладке плантации.

– Судите сами: корнесобственные саженцы на рынке тогда продавались по 50 рублей за штуку, – приводит пример Агафонов. – А мы их вырастили из дешёвых чубуков. Правда, в количестве 80 тысяч штук их было днём с огнём не сыскать. Но участникам проекта опять пошла навстречу в краевом минсельхозе: договорились с директором крупного виноградарского хозяйства на Тамани о поставке нам дефицитного посадочного материала по цене всего 2,5 рубля за штуку.

– Реально эти чубуки достались нам ещё дешевле, – уточняет Юрий Дорошенко. – Из краевого бюджета нам компенсировали 50 копеек за единицу посадочного материала в рамках господдержки виноградарства. Правда, для этого потребовалось оптовую покупку разделить на 47 договоров купли-продажи, но то уже детали.

Следующим важным шагом в становлении корпоративного виноградарства стало создание КФХ при нём. На роль опорного фермера согласился как раз Евгений Агафонов, до этого глава ЛПХ.

– Мне предложили побороться за грант по программе «Начинающий фермер». И я его два года назад выиграл. Комиссия признала важность нашего проекта для самозанятости станичников, – говорит Евгений Васильевич. На средства гранта Агафонов приобрёл трактор «Беларус», дискатор, мульчер, устройство для междурядной прополки. То есть самое необходимое для механизированных работ на промышленной виноградной плантации. В нагрузку к этой технике начинающий фермер получил, по условиям гранта, три работника, которым обязан платить жалование в течение пяти лет. Этими наёмными работниками стали тракторист и два обрезчика винограда.

– Чтобы они оправдывали зарплату, я должен загрузить их делами, – рассуждает фермер. – Лучше всего – на винограднике. Но навязывать услуги владельцам рядков я не имею права. Могу только предложить выгодные условия: во время обработок беру деньги



Консервированные вкусности



Перспективная лоза

лишь за солярку, окончательный расчёт – после уборки урожая.

Впрочем, и полная оплата услуг опорного фермера обходится виноградарям дешевле услуг сторонних предпринимателей. Поэтому без дела работники Агафонова не сидят, их приглашают как на прополку рядков, так и на подвязку-обрезку лозы.

— Конечно, есть и такие, кто обзаводится собственным мотоблоком и в моих услугах не нуждается, — признаёт Евгений Агафонов. — Но таких единицы. Овчинка выделки не стоит: он отвалил 35 тысяч за мотоблок, с которым ещё и напрягаться нужно. А мои услуги в сезон обходятся виноградарю в десять раз дешевле. Выходит, мотоблок его окупится только через 10 лет.

Кто починит бензобур?

У должанских виноградарей минимум совместной собственности. Это изгородь из сетки-рабицы, защищающая 47 га со стороны станицы (с остальных сторон земельный массив защищают лесополосы). Это скважина, дороги, а также бензобур для посадки саженцев и опрыскиватель. Последнее приобретение пока в резерве: неприхотливый Августин ещё не нуждается в обработках.

— А вот бур эксплуатируем активно, — делится наблюдениями Дорошенко. — И когда он ломается, всякий раз возникает раздор: кто должен чинить инструмент? Общее — значит, ничьё. И мы стараемся как можно меньше таких вещей приобретать. Если у тебя чего-то нет, то лучше воспользоваться услугами опорного фермера.

По этой же причине, считает Юрий Дорошенко, не надо объединять 47 самостоятельных виноградарей в кооператив. Ведь кооператив, говорит он, предполагает наличие председателя, то есть начальства, которому к тому же все должны отстёгивать на зарплату. А это тоже предметы для разногласий: много ему платят или мало, отработывает он эти деньги или нет, не превышает ли своих полномочий...

Тем не менее владельцы индивидуальных виноградных делянок могут объединяться для решения конкретных задач. Скажем, для оптового сбыта урожая. Предложения на этот счёт уже поступают в «Эковиту» из северных

регионов страны. Дорошенко говорит, например, о желании нижегородской фирмы закупать у должанцев по 30 тонн Августина еженедельно. Но станичники пока не готовы к таким поставкам. Во-первых, их виноградники сегодня в ранней стадии плодоношения, урожаи невелики. А во-вторых, малый объём ягоды должанцы успевают реализовать каждый самостоятельно.

— Я, например, в этом сезоне получил со своих рядков около тонны винограда, — говорит ещё один участник нашей встречи — Андрей Пакшин. — Августин поспевает в первой декаде августа, когда в станице много отдыхающих. Около 200 кг продал курортникам в свежем виде по 40 рублей за кило. А остальные 800 кг пустил на домашнее вино.

Пакшин ссылается на свои расчёты. Даже если бы он продал свою тонну оптом (по 30 рублей за 1 кг), то вырученных денег хватило бы и возросший налог на землю оплатить, и рассчитаться за услуги опорного фермера, и себе ещё кое-что оставить. А с учётом розничной продажи и реализации домашнего вина доход будет заметно выше.

Это притом что у Пакшина не лучший показатель. Некоторые ЛПХ получили со своих рядков этим летом три тонны ягод. А значит, в ближайшие два-три года виноградные делянки полностью окупят понесённые на них затраты станичников. Затраты эти за пять лет возделывания составили в среднем 200 тысяч рублей для одного ЛПХ. Дальше доходная часть, по прогнозам, будет расти, поскольку потенциал урожайности одной делянки — до 10 тонн.

Дювардо со станичной пропиской

— Пока каждый из нас занимается переработкой винограда по-своему. Вот, например, наши с женой заготовки, — Юрий Дорошенко ставит на стол баночки с виноградным вареньем и с консервированным виноградом. — А другие давят сок, получают натуральное вино. Эти продукты мы предлагаем туристам — два года назад на наш виноградник проложен туристский маршрут, приезжают экскурсии.

Что касается вина, то ему уже придумали

звучное имя — «Дювардо». Это аббревиатура: первые три буквы в ней — фамилия и инициалы инициатора проекта Дорошенко, «ар» — земля и «до» — географическое наименование места происхождения — станица Должанская.

— Отзывы о нашем вине хорошие, — протягивает пачку туристских откликов Юрий Викторович. — Но у кого-то из нас оно получается чуть лучше, у кого-то чуть хуже. Поэтому хотим провести слепую дегустацию и выявить лучшего винодела. Затем попробуем получить господдержку на строительство у него маленькой винодельни. Винодел (по аналогии с опорным фермером) будет оказывать услуги нашим виноградарям по переработке урожая в наше фирменное вино. А продавать его сможет затем и каждый в отдельности. Виноградники сейчас занимают 60% из общего массива в 47 га. То есть на каждое ЛПХ приходится по 60 соток лозы. Остальную часть массива засевают пока зерновыми. Но «Эковита» уже ведёт переговоры о перезаключении договора аренды земли на более долгий срок.

— Тогда мы сможем приступить к строительству на этой земле теплиц, апарт-отелей для туристов и прочих капитальных сооружений, — поясняет Юрий Дорошенко. — В итоге арендованный гектар станет полноценным кормильцем для каждой из 47 семей.

Семейные гектары настолько увлекли участников проекта, что уже семеро молодых должанцев отправились учиться аграрным специальностям, с тем чтобы затем вернуться домой и подхватить бизнес родителей.

— Моя дочь Маша сейчас в 11-м классе, собирается поступать на технолога по переработке сельхозпродукции, — говорит Андрей Пакшин. — Думаю, ей будет чем заняться по возвращении в станицу.

— Есть надежда, что наш проект позволит создать интересные и доходные рабочие места для наших детей в станице, а значит, сохранить её, — подытоживает Юрий Дорошенко. — Благодаря экскурсионному маршруту на виноградник с дегустацией свежих ягод и продуктов их переработки Должанская становится ещё привлекательнее для туристов.

Илья ИВАНЕНКО

ст-ца Должанская, Ейский р-н, Краснодарский край

Фото Владимира Карпова

Вместе мы победим



Владимир Горбач

Жизнь, как известно, переменчива, подъёмы закономерно чередуются со спадами. Российское сельское хозяйство не раз подвергалось испытанию на выживаемость в трудных условиях. Но, к счастью, существуют вещи надёжные, постоянные, на которые можно опереться в самые нелёгкие времена.

Одной из таких опор для российского крестьянина стала сельскохозяйственная техника белорусского производства. Белорусское сельхозмашиностроение, созданное ещё в советские годы, в последние двадцать лет сумело выйти на новый уровень развития и остаться одним из самых весомых игроков на российском рынке сельхозтехники. Вряд ли сегодня в России есть хозяйство, где бы не было хотя бы одного агрегата из Беларуси.

В России хорошо известна техника для выращивания картофеля, которая выпускается белорусскими предприятиями в полном комплекте – это и картофелесажалки Л-201, Л-202, Л-207, и картофелекопатели КТН-2В, КСТ-1,4, и картофелеуборочные комбайны, и картофелесортировки и т. д. Успешно заготавливают корма для российских коров белорусские косилки КДН-210, КРН-2.1, Л-501, Л-502 и др., пресс-подборщики ПРФ-145, ППР-Ф-1,8, грабли ГВР-6, ГР-700 «Каскад». А сколько горючего и, самое главное, драгоцен-

ного весеннего времени сэкономили российским крестьянам белорусские оборотные плуги, насколько плодороднее стали поля там, где используются белорусские агрегаты для вывоза и внесения удобрений, сколько сельхозпродукции перевезено белорусскими прицепами с системой подпрессовывания груза!

Никто не ведёт такой статистики, однако любой знающий сельское хозяйство человек может осознать значение белорусской техники для России. И Группа компаний «Лида-регион», поставляющая эту технику своим российским покупателям, рада, что имеет возможность активно помогать крестьянам в их нелёгком, но необходимом труде.

– Мы прекрасно понимаем, что не будем монополистами на рынке и не стремимся к этому, – говорит зам. генерального директора ООО «Славянские машины» (ГК «Лида-регион») Владимир Горбач. – На рынке сельхозтехники должны присутствовать разные производители, чтобы у крестьянина была возможность сравнивать и выбирать наиболее подходящие для его условий варианты. Но в своём сегменте рынка – современной, надёжной и одновременно доступной по цене сельхозтехники наш товар остаётся наиболее востребованным российским сельским хозяйством. Это даёт стимулы развиваться и сельскому хозяйству России, и белорусскому сельхозмашиностроению. И, разумеется, нашему предприятию, которое обеспечивает связь между белорусским производителем и российским потребителем. Наши связи с покупателями – крестьянами России крепки и постоянны, как и сама белорусская сельхозтехника.

Популярность у россиян сельхозтехники белорусского производства вряд ли была бы столь устойчивой, если бы белорусские машиностроители отставали от технического прогресса. Они сумели интегрироваться с мировым производством сельхозтехники, и сейчас белорусская техника создаётся с использованием узлов и агрегатов от европейских компаний с мировым именем. И это позволило белорусским сельхозмашиностроителям выйти на высокий качественный уровень и сохранить конкурентоспособные цены на свою продукцию.



Роман Блохин

А российским крестьянам – получить технику мирового уровня по белорусским ценам и выжить в переменчивом море российского экономического пространства.

– Мы стремимся стать ближе и удобнее для российских покупателей, – говорит генеральный директор ООО «Славянские машины» (ГК «Лида-регион») Роман Блохин, – чтобы белорусскую сельхозтехнику или запчасти к ней крестьянину можно было купить так же легко, как горожанину – хлеб в магазине. Среди наших клиентов и крупные хозяйства, и средние, и самые мелкие – сегодня даже в личных подсобных хозяйствах есть сельхозтехника белорусского производства – благодаря тому, что промышленность Республики Беларусь не забывает и этот сектор экономики и относится к потребностям мелких сельхозпроизводителей с такой же серьёзностью, как и к потребностям крупных хозяйств. Наше, может быть, главное отличие от других продавцов сельхозтехники в том, что они приходят на российский рынок и уходят с него – в зависимости от экономической ситуации, от конъюнктуры, а мы остаёмся здесь постоянно. Люди это ценят, доверяют нам. И сегодня я хочу поздравить наших нынешних и, надеюсь, будущих покупателей с Новым годом и пожелать всем нам сохранить эту нашу верность друг другу, наши давние связи. Как говорит пословица, старый друг лучше новых двух. Мы этой дружбой очень дорожим и делаем всё, чтобы российский крестьянин, наш основной потребитель, развивался и двигался к успеху. Чего мы желаем всему российскому сельскому хозяйству в новом, 2015 году!



ГРУППА КОМПАНИЙ

ЛИДА-РЕГИОН

ГК «Лида-регион»

(ООО «Славянские машины»)

г. Москва, пр. Мира, 119, ВДНХ,

пав. № 18, офисы 107-111

Тел.: +7 (495) 626-59-51

www.lida-region.ru

Охота и рыбалка

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



С клинком из бетонной ловушки

Нож своими руками

Кого из охотников не волнует красота оружия? Серийные ружья прекрасны завершённой формой, матовым отливом ствола, полированными деревянными частями. Орех, бук, дуб красивы сами по себе, а резные просто великолепны. Изготовленные штучно, с именами мастеров, выгравированными на тёмном металле, они становятся гордостью авторов. Служат десятки лет, передаются по наследству. Мне приходилось видеть оружие в Вестминстерском замке, в музеях Москвы, в частных коллекциях. Каждое из них — произведение высокого искусства. Ружья покрыты тонкими рисунками сцен охоты, животных, пейзажей, отделанные серебром, золотом, платиной, слоновой костью — абсолютное совершенство. Люди понимающие приходят в полный восторг.

Мешок с товаром от невольников

У меня дома много ножей. Мне нравится держать их в руках, рассматривать, удивляться. Люди делают ножи тысячи лет. При этом всегда заботились не только о надёжности стали, функциональности, но и о красоте. Даже древние кузнецы оставляли свои метки на клинках, гордились творением рук своих. Ножи я покупал в магазинах, у коллег, но в основном мне их дарили. Как-то в московском аэропорту меня три часа продержали таможенники. В чемодане обнаружили три ножа из толедской стали. Клинки я купил в Испании для друзей. Мы долго торговались. Чиновники настаивали, чтобы я оставил «контрабанду». Я не соглашался. Отказывался решать вопрос и традиционным российским способом. В кон-



це концов, поняв, что денег не будет, меня с сожалением и с ножами отпустили. Однажды пришёл ко мне на работу мужичок — худой, маленький, в наколках, лысый: — Александрович, только освободился. Жить не на что. Ребята чем могли помогли: дали в дорогу изделия. Но продать не могу. За неделю три раза задерживали. Купи ножи, сколько можешь. Хоть на билет домой наскребу. — Почему ко мне? — Сказали — ты охотник. Савелич, так звали мужика, принёс мешок, опустил на пол, перевернул и начал трясти. Из мешка посыпались десятки ножей: охотничьи, столовые, декоративные, канцелярские... Быстро пришли к соглашению: я забрал всё. Савелич, довольный сделкой, ушёл, а я долго ещё рассматривал изготовленные невольниками предметы. Трогал, ощущая в руках грозную полированную тяжесть

и таинственную красоту. Потом я все их раздарил друзьям и знакомым.

На примитивном горне во дворе

Тогда же появилась мысль: почему я сам не могу сделать нож? С тех пор она не отставала от меня. Пока был занят работой, мечта то напоминала о себе, то отдалялась, но совсем не покидала. Нет-нет да заходил в интернет на сайты, где мастера показывали, как это делается. Всё казалось просто. Наконец, решился. Выделил уголок двора. Вырыл небольшую ямку. Заложил на дно трубку с просверленными отверстиями. Подключил к ней старый пылесос. Получился примитивный горн. Отличался он от горна первобытного человека только пылесосом да трубкой. Хотя можно было обойтись и без них. Но у меня не было того, что у дальне-

го предка было в избытке: шкуры для мехов. Двадцать первый век всё-таки.

Раздобыл кусок старой рессоры, наковальню, точильный станок и приступил к делу. Болгаркой по бумажному шаблону вырезал контур будущего ножа, развел костёр из сложенных пирамидой дубовых поленьев. Когда дрова перегорели, в красные угли положил свою заготовку. Часа два лупил молотком по раскалённому железу, придавая ему форму, напоминающую клинок. Дело оказалось далеко не простым и не лёгким. Ребята из интернета делали это красиво и с удовольствием.

К вечеру, изрядно устав, я бросил железу и пошёл к компьютеру учиться тому, как действовать дальше. Так прошло три дня. Мне удалось закалить сталь, отпустить, приспособить ручку из твёрдой акации, отполировать её и клинок. Много времени ушло на то, чтобы провести заточку ножа. И вот он готов. Держу в руках настоящий охотничий нож, сделанный своими руками! По правде, вышел он не очень красивым. Но производил впечатление крепкого, надёжного. Я был очень доволен. Получилось! Могу! На охоте подарил его первому, кто похвалил нож и меня, — Анатолию. Отдал без сожаления, с радостью. Толик — хороший парень и настоящий охотник.

На вязком дне

...Поздняя осень. Пасмурное небо. Густые, серые, беременные снегом тучи без просветов из последних сил удерживают в себе миллиарды снежинок. Облака опускаются всё ниже. Закрывают горизонт со всех сторон бескрайней степи. Под этим куполом ветер мечется в разные

стороны. Наступила граница перехода из робкой, уже побеждённой осени в решительную и наглую зиму.

Мы бредём по целине, поросшей увядшей травой. Гоняем зайцев. Они затаились под кустами в сухих ямках. Ветер, снующий туда-сюда, доносит до них наши запахи и шум шлёпающих по мокрой земле сапог. Зайцы не подпускают на выстрел, рано встают и не спеша уходят вдаль.

Эти животные не любят сырости и ветра. Мне приходилось видеть, как они прячутся от метелей за стволами деревьев. Зайцы прислоняются спиной к дереву. Сидят, прижав к груди передние лапки, а уши — к спине. Ветер несёт снег. Справа и слева растут наносы, и хитрый косой оказывается в надёжном укрытии, защищённый со всех сторон от ветра.

Идём долго. Устали. Толик — огромный мужик, движется крайним, по кромке берега пустого канала. Канал глубокий. Крутые берега облицованы бетонными плитами. На дне густая масса ила. Анатолий еле передвигает ноги, сильно отстаёт от остальных. Тяжело тащить двадцатикилограммовый организм по осенней слякоти.

В какой-то момент он зазевался, поскользнулся и стал медленно сползать по бетонной плите вниз. Попытался ухватиться за край бетонной плиты, но пальцы не удержали, и он оказался на дне канала. Осмотрелся и понял: попал в ловушку. Идти по вязкому дну невозможно. Надо выбирать. Толя на всякий случай осмотрел патронташ, надеясь обнаружить хоть один сигнальный патрон. Патрона не было. Охотник легкомысленно выбросил на берег ружьё, патронташ, тёплую куртку и принялся штурмовать высоту. На шероховатой поверхности единственной зацепкой были железные петли: по четыре на каждой плите. Но они были плотно пригнуты к поверхности, ухватиться за них невозможно.

Первой не выдержала петля

Вот тут Толя и вспомнил про мой подарок. Охотник дотянулся до петли, осторожно просунул под неё лезвие и стал потихоньку отгибать, стараясь не сломать нож. Толя с ужасом наблюдал, как клинок упруго гнулся. Казалось, вот-вот — и он со звоном сломается и оставит человека в желе-

зобетонном лотке. Тогда последняя надежда: нагулявшись, друзья обнаружат пропажу и начнут поиски, а дело идёт к вечеру. Первой не выдержала восьмимиллиметровая проволока. Она стала отходить, давая возможность просунуть пальцы и ухватиться. Анатолий присел перекурить. Он сидел на дне и внимательно рассматривал своё казистое изделие: «Откуда берётся в тонком кусочке металла такая сила?»

Вечерело. Небо ещё больше нахмурилось. Казалось, тучи вот-вот вывалят на землю весь свой запас. От такой перспективы или от холода Анатолия передёрнуло, и он продолжил попытку. Отогнул нижнюю петлю, наступил на неё и, ухватившись за верхнюю, добрался до стыка плит. Просунул нож в узкую щель. Повис на ручке одной рукой и дотянулся до следующей петли. Подтянулся, стал ногой на ручку ножа и начал постепенно перемещать вес на неё, каждую секунду ожидая звона треснувшей стали. Но звона не последовало. Наконец, Анатолий встал во весь рост и дотянулся до края плиты обеими руками. Сдирая кожу с пальцев, маленькими рывками ползл вверх, где плиты стояли уже

не так круто. Выбравшись, Толя быстро оделся. Можно было идти вслед за товарищами, но как быть с ножом, который остался в щели между плитами?

«Надо непременно забрать!» — решил он и стал палить из ружья, расстреляв весь патронташ. Его услышали. Показались фары «Уазика». Нож достали. Он ходил по рукам. Все его рассматривали, удивлялись. А толстый Толик хлопал меня по спине и орал: «Ну, Колька, ты даёшь! Ну, молодец! Я тоже нож сделаю и тебе подарю». Всю обратную дорогу меня расспрашивали, как ковал, как закаливал, как точил. Я важно отвечал. Сам удивлялся, что получилось так удачно. А Анатолию сказал: «Что же ты, дурунь, на охоту без сигнальных патронов?»

Между тем пошёл снег. Огромными хлопьями. Сразу завалил всё пространство. Сидим в тёплой машине. Вокруг белая темнота. Только из «Уаза» торчат два коротких луча с танцующими в них снежинками. Дороги не видно. Никаких ориентиров. Намавшийся Толик привалился ко мне плечом и мирно засопел. Дорога длинная. Надо и мне поспать.

Выставка
 г. Ростов-на-Дону

16-19
 апреля 2015 г.



ОХОТА РЫБОЛОВСТВО.

Разделы выставки:

- рыболовный и охотничий инвентарь
- прикормки

- одежда для охоты и рыбалки

- лодки и катера



СПОРТ. ОТДЫХ. ЭКСТРИМ.

Разделы выставки:

- оборудование и снаряжение
- одежда и обувь для спорта и отдыха
- активный и экстремальный отдых

- водные, вело-, авто-, мото-, авиатранспортные средства для спорта и экстремального отдыха

ВСЕ ДЛЯ ЛЮБИМОГО ХОББИ

ВЕРТОЛ

г. Ростов-на-Дону, пр. М. Нагибина, 30.
 Тел. (863) 280-08-07

РЫБАЦКОЕ



Группа компаний
Лидо-регион

Белорусское качество
 в России





- Техника для возделывания картофеля и овощей (капуста, лук, чеснок)**
Л-207; КТН-2В; КСТ-1.4; МПЛС и др.
- Почвообрабатывающая техника**
Плуги оборотные ППО; АПК-2,8 (ребнеобразователь+фреза); бороны; АКШ; культиваторы КОН-2,8, КРМ, КРН и др.
- Кормоуборочная техника**
ПРФ-145, ППР-Ф-1.8; косилки Л-501, КДН, КПП; грабли ГВР, ГВБ и др.
- Техника для внесения минеральных и органических удобрений**
РЖТ; МЖТ-Ф; Л-116; МТТ; РУ и др.
- Посевная техника**
Сеялки СПУ, СТБ и др.
- Прицепы и полуприцепы**
«Боярин» ПСС-15; 2ПТС; ПСТ; ПСТБ; ПТК и др.
- Коммунальная техника**
- Запасные части**

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

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

www.lida-region.ru

XVIII АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ ЮГА РОССИИ

ИНТЕРАГРОМАШ АГРОТЕХНОЛОГИИ



«Интерагромаш» –
старт сезона – 2015

3–6
марта 2015

- 233 компании из 30 регионов Российской Федерации и 5 стран ближнего и дальнего зарубежья: Турции, Венгрии, Китая, Украины и Белоруссии;
- 10 000 кв. м сельскохозяйственной техники и оборудования;
- 6 411 посетителей-специалистов из Ростовской области, Ставропольского и Краснодарского края.

ВЕРТОЛ
ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР **EXPO**

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



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
СПОНСОР:

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
СПОНСОР:

ПОЧЕТНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР:

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР:

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР:

ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ОТРАСЛЕВОЙ
ПАРТНЕР:

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР:

Альтаир

АПК группа
ЭКСПЕРТ

АГРО БИЗНЕС

КРЕСТЬЯНИН

Самые свежие новости
Агро группа

FruitNews
САМЫЕ СВЕЖИЕ НОВОСТИ

agro **2b**

по благословению митрополита ростовского и новохоперского епископа

14-19 января ПРАВОСЛАВНЫЙ

В РОЖДЕСТВЕНСКАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАКА
ВОЗРОЖДЕНИЕ КУЛЬТУРНЫХ ТРАДИЦИЙ ПРАВОСЛАВИЯ

- Саужение, миссионерская и культурная деятельность Русской православной церкви
- Восстановление и реставрация православных храмов и монастырей
- Православный образ жизни, храмовое убранство, церковная атрибутика, одежда, головные уборы религиозного назначения
- Духовное образование и просвещение
- Православная литература, церковная полиграфия, издательское дело
- Православные центры, паломничество, иконопись
- Ювелирное, декоративно-прикладное искусство, народные промыслы
- Социальные проекты и благотворительность светских организаций, некоммерческие фонды

В ПРОГРАММЕ:

Более **30 000** верующих Около **300** экспонентов

Выступления фольклорных ансамблей Презентации книг и музыкальных произведений Показ фильмов православной тематики «Живой» Вертеп. Сцена Рождества Христова

Мастер-классы для посетителей

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

«ЕВРОДВИГАТЕЛЬ»

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

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

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

УРАЛ Дон агросервис

Минеральные удобрения
Средства защиты растений Семена

гибридов подсолнечника и кукурузы компании **syngenta**, а также других ведущих мировых производителей

Лигногумат

Склад в Кагальницком районе Ростовской области.
Транзитные поставки ж.-д. транспортом.

По вопросам консультаций и поставок обращаться:
г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 41. Т./ф.: (863) 240-78-69, 299-95-09.

31 октября в DI Telegraph в Москве состоялась торжественная церемония награждения лауреатов Премии «Здоровое питание»

На церемонии награждения стали известны имена более 30 компаний, внёсших значительный вклад в продвижение и развитие темы здорового питания в России. Среди них:

- ТМ POLARIS (ООО «Партнер-Энерджи»), торговая сеть «Пятёрочка» в номинации «Продвижение идей здорового питания»
- Бренд соков и нектаров «Любимый» (Компания PepsiCo), ТМ «Мсье Колбасье» (компания «Дымов»), ТМ Naturino (ООО «ВАЛЕАНТ») в номинации «Лучшая торговая марка»
- Компания «Пфайзер», ТМ Бифиформ в номинации «Функциональное питание»
- Компания «Реборн» (продукт Prana Food) в номинации «Иновация года в здоровом питании»
- НПФ «ПРОБИОТИКА», Компания «Даймонд Фудс» (ТМ «Спелозрело») в номинации «Лучшая компания-производитель».



Впервые в этом году формат мероприятия объединил церемонию награждения лауреатов Премии и фестиваль еды «Вкус здоровья». Фестиваль открыл свои двери 1 ноября и стал ярким событием для горожан, помог отвлечься от промозглой погоды, развеять осеннюю хандру и окунуться в атмосферу праздника, наполненного яркими красками, позитивными эмоциями и ароматами гастрономических изысков.



Гости фестиваля с интересом следили за кулинарными мастер-классами от журнала «ХлебСоль», в которых приняли участие популярные шеф-повара, ведущие телевизионных шоу, профессиональные диетологи и звёзды телеэкрана.

За своё непревзойдённое мастерство шеф-повара были награждены ценными подарками от спонсора фестиваля - ТМ POLARIS. Не остались без подарков и зрители, среди которых в ходе мастер-классов была разыграна бытовая техника от спонсора.

Гастрономические сюрпризы также ждали гостей и в зоне фуд-корта, где были представлены популярные проекты уличной еды, и на площадке «Сцена», где целый день проходили многочисленные викторины и конкурсы с подарками от партнёров фестиваля – бренда соков и нектаров «Любимый», торговой сети «Пятёрочка», бренда итальянских сыров Unagrande.

Цветочный партнёр церемонии - флористическая мастерская «ARTбукет». Шоколадный партнёр церемонии — бутик сладостей ручной работы «Френчис».



Биозащита растений – не будущее, а настоящее!

ЛИПОСАМ®

Многофункциональный природный прилипатель на основе биополимеров



- Закрепляет на поверхности листьев и семян СЗР, удобрения, микроэлементы. Усиливает на 30 - 50% их действие.
- Способствует распространению водных растворов препаратов на поверхности растений.
- Повышает эффективность обработки и позволяет сократить их количество.
- Не нарушает дыхания и фотосинтеза. Смягчает стресс от воздействия пестицидов.

ЛИПОСАМ®

Природный БИОКЛЕЙ на основе биополимеров для склеивания плодов технических (рапса, горчицы), зернобобовых и других культур



- Предотвращает растрескивание плодов благодаря образованию гибкой, эластичной сетки, способной растягиваться и склеивать стручки, бобы.
- Уменьшает потери семян от осыпания во время дозревания и уборки до 30 - 50%.
- Обеспечивает естественное созревание верхних и нижних ярусов технических и зернобобовых культур.
- Не нарушает дыхания и фотосинтеза.

БИОКОМПЛЕКС-БТУ®

Комплексный микробиологический препарат для защиты и питания сельскохозяйственных культур



- Обеспечивает угнетающее действие на развитие фитопатогенов, устойчивость к грибным и бактериальным заболеваниям без эффекта привыкания.
- Обеспечивает сбалансированное питание растений.
- Повышает иммунитет и устойчивость растений к неблагоприятным погодным условиям.

БИОКОМПЛЕКС ДЕСТРУКТОР СТЕРНИ®

Комплексный микробиологический препарат для разложения растительных остатков и стерни



- Улучшает процесс разложения послеуборочных остатков.
- Предотвращает образование токсинов от гниения остатков.
- Подавляет развитие патогенов.
- Ускоряет процесс гумификации.
- Улучшает плодородие почвы.

Производитель: компания «БТУ-Центр». www.btu-center.com

Официальный представитель в России – ООО «Органик Лайн». Тел.: +7 (495) 971-98-38. www.organic-line.ru e-mail: info@organic-line.ru

Официальный представитель по ЮФО – ООО «АГМ-Компас»:

г. Ростов-на-Дону, ул. Металлургическая, 102/2, оф. 103, тел.: (863) 211-10-81, 252-11-74. www.compasdon.com e-mail: compasdon@mail.ru