

Областная сельскохозяйственная газета

КРЕСТЬЯНСКИЙ

Выходит по четвергам с марта 2002 г.

20 сентября 2012 г. (№508)

Лауреат областного и всероссийского конкурсов СМИ №36



КТО КРАЙНИЙ...

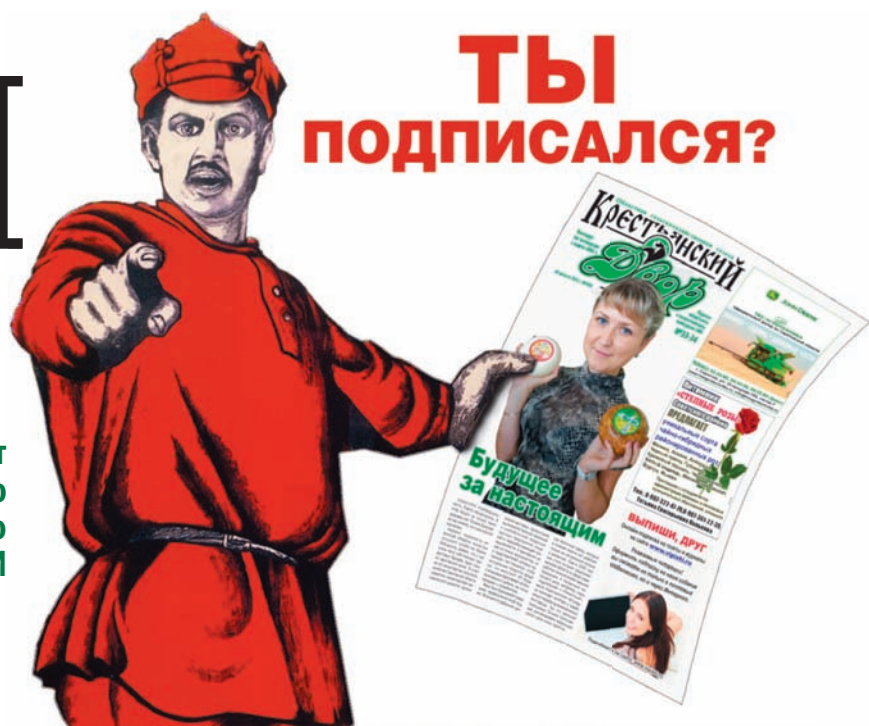
Впервые в истории нашей газеты мы публикуем фотографию героя жатвы, который одновременно стал жертвой нападения. Находясь на рабочем месте в поле, водитель ООО «Тургеневский» Аткарского района Алексей Николаевич Селивёрстов подвергся нападению. Вначале в него стреляли из травматического пистолета, а затем ударили по лицу. Самое интересное в этой

истории – поведение местной полиции и прокуратуры. Несмотря на многочисленные свидетельские показания, зарегистрированное в отделе полиции заявление, медицинское освидетельствование, гильзы, которые были собраны прямо на месте происшествия, рабочим ООО «Тургеневский», которых пытались спровоцировать на драку, люди в погонах открыто говорят: «Наверху

считают, что ничего этого не было».

Ещё бы. У нас не Техас и не Сомали. Если признать, что с селянами начали расправляться прямо во время уборки урожая, – значит, губернатор Радаев должен признать наличие в Саратовской области второй Кущёвки, не попадающих под его влияние сил.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ТЕМЫ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ



ТЫ ПОДПИСАЛСЯ?

ОТКРЫТА ПОДПИСКА на 2013 год
 1 месяц – 112,29 руб. 6 месяцев – 673,74 руб.
 ПОДПИСКА на 2012 год
 1 месяц – 78,61 руб. 3 месяца – 235,83 руб.

JOHN DEERE

ТВС-АГРОТЕХНИКА
 Официальный дилер по Саратовской области

техника • сервис • запасные части

8(8452) 32-20-92, 54-33-58, 54-33-60 (факс)
 г. Саратов, ул. Огородная, 162, литер Г
www.tvsagrotechnika.ru; info@tvsagrotechnika.ru

УВАЖАЕМЫЕ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛИ!
ООО «Агробизнес»
 – официальный представитель
ООО «Торговый Дом Янтарный» –
ПРОИЗВОДИТ ЗАКУП МАСЛОСЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА

Любые объемы. Любые условия. Автотранспорт.

8 (8453) 62-36-99 • 8-927-277-43-87 • 8-937-146-82-07 • 8-927-627-13-23
 8-937-247-08-52 • 8-905-368-75-41 • 8-927-277-18-75 • 8-927-623-31-03
 8-927-620-36-37 • 8-927-277-27-29

ПИТОМНИК «СТЕПНЫЕ РОЗЫ»
Советского района
ПРЕДЛАГАЕТ
 уникальные сорта чайно-гибридных районированных роз:

Моника, Асиана, Алёнушка, Черный принц, Гулливер, Кремовый паскаль, Черная магия, Белый медведь, Московский рассвет, Бургун, Фьюжн

Приглашаем к сотрудничеству администрации районных и поселковых муниципальных образований, оптовиков

Тел.: 8-987-322-47-79, 8-987-361-22-39, Татьяна Григорьевна Калькова

20 сентября 2012 г.

ЧП НЕДЕЛИ

Дети отравились

Состояние шестерых детей, госпитализированных в Балашове после отравления, врачи оценивают как средней тяжести, сообщает областной минздрав.

Представитель областного центра медицины катастроф ранее сообщил РИА Новости, что 10 детей в возрасте от 13 до 16 лет, отдохавших в санатории «Пады» под Балашовом, были доставлены в больницу в ночь на среду с признаками отравления.

«(Изначально) дети были доставлены в лечебные учреждения в тяжелом состоянии, с психомоторным возбуждением, отмечались галлюцинации, нарушение зрения. Им оказана реанимационная помощь. Сейчас их состояние средней тяжести», – говорится в сообщении.

Минздрав, со ссылкой на слова врача санатория, уточняет, что во вторник вечером «дети ели какую-то траву», а после отбоя они стали обращаться к дежурному врачу с жалобами на сухой кашель и зуд кожи. Ближе к полуночи медик констатировал у детей неадекватное поведение – возбуждение.

«В настоящее время дети осмотрены бригадой санитарной авиации – реаниматологом, психиатром-наркологом. При необходимости дети будут госпитализированы в областные лечебно-профилактические учреждения», – отмечают в ведомстве.

Первый заместитель министра здравоохранения области Сергей Прохоров и начальник управления по охране материнства и детства Елена Ермолаева выехали сегодня в лечебные учреждения районного центра, чтобы проконтролировать оказание медицинской помощи отравившимся детям.

«В санаторий «Пады» выехала

межведомственная комиссия в составе представителей минсоцразвития и минздрава области с целью проведения проверки медицинского обеспечения детей, находящихся на лечении в этом учреждении», – сообщает региональное министерство. Генеральный директор ЗАО «Санаторий «Пады» Надежда Горлачева ранее заявила РИА Новости, что дети отравились не белладонной, а декоративным растением из садовой клумбы. При этом никаких прогулок по лесу, о которых сообщили некоторые СМИ, не было. Собеседница агентства также отмечала, что дети «уже здоровы, у них уже все в порядке, никакой опасности для жизни не было». По ее словам, ребята уже к вечеру сегодняшнего дня вернутся из больницы в санаторий.

А в это время

По данным Роспотребнадзора, за текущий год количество отравлений спиртосодержащей продукцией в области составило 739 случаев (в 2011 г. – 660 случаев). Происходит это, как отмечает ведомство, в основном за счет Аркадакского, Вольского, Марковского, Ртищевского, Петровского, Татищевского и Хвалынского районов. Улучшение ситуации наблюдается на территории Саратова, Пугачевского, Саратовского, и Аткарского районов.

За 7 месяцев года зафиксировано 417 летальных случаев, за прошлый год – 403 случая. Среди пострадавших 75,5% составляют мужчины и 24,5% женщины. Также зарегистрировано 20 отравившихся детей до 14 лет. Основное количество отравившихся – 68,5% (546 случаев) составляют лица трудоспособного возраста, из них 53,2% приходится на неработающий контингент.

ПРОЦЕСС НЕДЕЛИ

Марата Фаизова обвинили еще в одной взятке

Новый эпизод выявлен в деле экс-министра сельского хозяйства Саратовской, а впоследствии и Пензенской области Марата Фаизова.

Напомним, 20 марта пензенское СУ СК обвинило Марата Фаизова в получении взятки. Ему инкриминировался крупный размер – 200 000 рублей. Его задержали с поличным возле села Колышлейка при передаче ему денег от директора местной фирмы. Свою вину он не признал.

Сегодня СУ СК по Пензенской области сообщило, что в деле появился

еще один факт получения Фаизовым в 2011 году от директора этой же фирмы еще одной взятки в 400 тыс. рублей «за аналогичные действия в пользу руководства коммерческой структуры».

По первому факту ему грозит штраф в размере от 42 млн до 54 млн рублей либо лишение свободы на срок от 7 до 12 лет с лишением права занимать определенные должности на срок до 3 лет со штрафом в размере 36 млн рублей. В случае, если второй эпизод будет доказан, сумма штрафа может увеличиться.

СЕНСАЦИЯ НЕДЕЛИ

Премьер Великобритании уволил... кота

Позорно закончилась карьера «главного крысолова» резиденции британского премьера, - кот Ларри.

На днях этот усатый сотрудник команды Дэвида Кэмерона был обвинен в преступном бездействии и уволен с госслужбы.

Кота поставили на довольствие в феврале прошлого года, взамен от скотины требовалось, чтобы тот не давал спуску обнаглевшим мышам, наводнившим резиденцию премьера. Животное специально отобрали в известном приюте для животных, куда он попал за бродяжничество на улицах Лондона. Как уверяли сотрудники приюта, у него были четкие повадки

хищника...

Однако сытная и довольная жизнь Ларри вскоре превратила его во вполне мирное животное, «главный крысолов» к ужасу прислуги порой пропускал грызунов даже до столовой Кэмерона. А визитеры все чаще замечали тунядца греющимся на солнышке.

А на днях Кэмерон обнаружил мыш в своей спальне. Он пытался заставить кота исполнить свои функции, однако тот лишь зевнул и продолжил спать. Начальство было возмущено таким поведением подчиненного и Ларри окончательно утратил доверие премьера.

Источник: kr.gi.

ПОБЕДА НЕДЕЛИ

Теперь главное, чтобы сад оставался садом

«Пятилетняя борьба СГАУ им. Н.И. Вавилова с попытками рейдерского захвата УНПК «Агроцентр», известного в народе как «Корольков сад», увенчалась успехом.

Судебные дела по отторжению имущества и земельного участка в 60 га. с 2008 по 2012 гг. трижды рассматривались в Арбитражном суде Саратовской области, в Двенадцатом арбитражном апелляционном суде и в Федеральном арбитражном суде Поволжского округа.

Окончательное решение принято в Москве коллегией судей Высшего Арбитражного Суда РФ 13 сентября

2012 г. Из принятого определения следует – имущество и земельный участок «Королькова сада» находятся в оперативном управлении университета на законных основаниях.

В октябре 2009 г. в течение недели 18 469 жителей Саратова поставили свои подписи под обращением к Президенту Российской Федерации Д.А. Медведеву в защиту «Королькова сада».

Об этом сообщает сайт СГАУ. Мы рады в числе первых поздравить университет с этой победой и поприсоединиться к гостям, чтобы посмотреть, всё ли осталось от сада, пока шли судебные споры.

ХОРОШАЯ НОВОСТЬ

Губернатор вручил Кубок Губернатора

В субботу на ипподроме Саратова состоялись соревнования по конному спорту на Кубок Губернатора области. В состязаниях приняли участие конники Саратовского региона, Самарской, Пензенской и Воронежской областей. За призы боролись лошади рысистых пород.

Розыгрыш состоялся в нескольких номинациях. По итогам забега «Приз министерства сельского хозяйства области» завоевали наездник I категории Наталья Миронова и жеребец Кивер орловской рысистой породы (Ивантеевский район). «Кубок Губернатора Саратовской области» получили мастер-наездник Александр Несяев, прибывший на соревнования из Москвы, и бесспорный фаворит турнира Эдельвейс (Марковский район). «Кубок Губернатора по олимпийскому

виду конного спорта конкур» также выиграли представители Саратовской области – спортсменка Надежда Добрава и ее питомец Бандурист. Кубки, призы и денежные премии турнира победителям вручил глава региона Валерий Радаев.

Также Губернатор наградил призеров соревнований по конному спорту.

Саратовские спортсмены обратились к Валерию Радаеву с просьбой оказать содействие в приобретении для ипподрома коневозки, незаменимой при выездах за пределы области для участия в соревнованиях. Глава региона обещал, что к концу 2012 года эта проблема будет закрыта. Валерий Радаев подчеркнул, что спортивные успехи саратовских наездников важны для региона.

Источник:

Пресс-служба Губернатора области

В Интернет из библиотеки

На вчерашнем заседании областной думы парламентарии утвердили последние поправки в областной бюджет этого года.

Как рассказал министр финансов области Александр Ларионов, в бюджет области поступили дополнительные федеральные бюджетные средства на общую сумму 255 млн рублей. Из них около 100 млн пойдут на поддержку малого и среднего предпринимательства, на выплаты безработным гражданам и медицинским работникам – 131,7 и 4 млн рублей соответственно, на развитие образования – 19,9 млн рублей. На реализацию программы «Доступная среда» в регионе предусмотрено 500 тысяч рублей. Сельские библиотеки подключат к интернету за 1 млн 400

тысяч рублей.

Кроме того, в результате перераспределения бюджетных средств были на 70 млн увеличены ассигнования на обеспечение равной доступности населения к общественному транспорту, на 30 млн субвенции на оказание медицинской помощи в районах. Также был увеличен объем финансирования поддержки спортивных команд и проведения спортивных соревнований, подчеркнул министр, правда, не уточнил на сколько. «В целом доходы и расходы областного бюджета увеличены на 238 млн рублей», - резюмировал Ларионов и предложил принять изменения в первом и во втором чтении. Парламентарии с ним согласились.

ДЕЛО НЕДЕЛИ

Элеватор «нагрузили» более чем на 400 тысяч рублей

Такое решение вынес областной арбитражный суд, рассматривая спор о правомерности штрафа.

В прошлом году на элеватор пожаловалось предприятие, купившее с торгов зерно интервенционного фонда. Счет за услуги ОАО «Новоузенский элеватор» оказался покупателю завышенным, и он направил жалобу в антимонопольную службу. На услуги по отгрузке такого зерна существует обоснованный тариф, утвержденный

Минсельхозом РФ.

Комиссия Саратовского УФАС России признала в действиях ОАО «Новоузенский элеватор» нарушение ФЗ «О защите конкуренции», выразившееся в навязывании невыгодных условий договора. Кроме штрафа, элеватору выдано предписание о перечислении в федеральный бюджет дохода, полученного вследствие нарушения антимонопольного законодательства, – суммы в размере 337 500 рублей.

СОВЕЩАНИЕ

У животноводства есть перспективы

Заместитель Председателя Правительства области Александр Соловьёв провёл областное выездное совещание в Вольском районе, посвященное состоянию и перспективам развития отрасли животноводства. В мероприятии приняли участие заместитель директора Департамента животноводства и племенного дела Минсельхоза сельского хозяйства Российской Федерации Харон Амерханов, представители минсельхоза области, управления ветеринарии Правительства региона, начальники управлений сельского хозяйства муниципальных районов, руководители животноводческих хозяйств.

Выступая с докладом, Харон Амерханов проинформировал участников совещания о предварительных итогах реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы. Он подчеркнул, что Россия вышла на мировой уровень по показателям производства продукции птицеводства и свиноводства. В стране ведётся работа по реконструкции животноводческих объектов, модернизации производства и внедрению новых технологий. Однако проблемой остаётся производство молока, что связано, в первую очередь, с малочисленностью поголовья молочного стада. Он призвал руководителей хозяйств уделять больше внимания ведению селекционной работы.

Особое внимание, по словам представителя Минсельхоза России, необходимо уделить таким традиционным для нашей области отраслям, как мясное скотоводство и овцеводство. Племенное животноводство и далее будет поддерживаться государством, подчеркнул Амерханов. Госпрограммой развития сельского хозяйства на 2013-2020 годы предусматривается подпрограмма «Развитие мясного скотоводства», основными направлениями которой являются развитие племенной базы, поддержка экономического значения программ, субсидирование части процентной ставки по инвестиционным проектам в животноводстве. Ежегодно на развитие мясного скотоводства из федерального бюджета планируется направлять 400 млн рублей. Докладчик выразил уверенность, что такие меры помогут развитию отечественного животноводства.

Подводя итоги совещания, Александр Соловьёв отметил, что в настоящее время установилось взаимопонимание между Правительством области и Государственной Думой, Правительством Российской Федерации, Минсельхозом России.

«У нас есть над чем работать. Область располагает серьёзным потенциалом, и может достичь наилучших результатов», - сказал в завершении зампред.

Источник:

Секретариат А.А. Соловьёва

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!

Я вынуждена признать, что в течение нескольких дней редакция техника испытывала сильнейшую вирусную атаку, из-за которой газету в последний момент пришлось делать заново, используя старые запасы.

Специалисты нам объяснили, что явление вызвано острыми темами, которыми я занимаюсь в последнее время. Здоровья это, конечно, не прибавляет, потому что предыдущие срывы объяснялись серьёзным осложнением здоровья. Приношу читателям свои извинения. Светлана ЛУКА, главный редактор

ФИНАНСЫ

Заплатят за старину

Утилизационный сбор на сельскохозяйственную технику в России может быть введен уже к весне 2013г.

В настоящее время соответствующий законопроект готовится к внесению в Госдуму. Согласно документу, предлагается установить правовые основы для развития утилизации сельхозтехники. В связи с этим вводится механизм уплаты утилизационных сборов за все ввозимые или производимые на территории РФ сельскохозяйственные и лесохозяйственные машины, а также строительную и дорожную технику. Как объяснил первый заместитель председателя комитета Госдумы по промышленности, первый вице-президент Союза машиностроителей России В.Гутенев, сбор планируется ввести в связи со вступлением России во Всемирную торговую организацию из-за уменьшения ставок ввозных таможенных пошлин на этот вид техники. Пошлины будут взиматься как с физических, так и юридических лиц при первичном выпуске в обращение новых и бывших в употреблении видов сельхозмашин.

Предполагается, что порядок уплаты и размеры нового вида сбора определит правительство РФ. Однако, как отметил депутат, предварительные расчеты сбора, основанные на

данных предприятий-утилизаторов, уже подготовлены. Так, сбор на новую сельхозтехнику может составить от 60 тыс. руб. до 450 тыс. руб., на лесопромышленную - от 50 тыс. до 525 тыс. руб. (за одну единицу техники). При этом к подержанной технике будут применены повышающие коэффициенты. «Разумеется, в зависимости от веса машины, размеров двигателя и иных моментов ставка увеличивается. Наша основная задача - защитить отечественный рынок от бывшей в употреблении, некачественной, неэкологичной, имеющей краткий жизненный цикл техники. Поэтому ставки на технику, бывшую в употреблении, в два, а иногда и в три раза больше, чем на новую», - сообщил В.Гутенев.

Согласно законопроекту, сельхозтехника будет освобождена от уплаты утилизационного сбора в тех случаях, если она ввозится на территорию РФ в качестве гуманитарной помощи или в целях ликвидации последствий аварий, катастроф или стихийных бедствий, а также в благотворительных целях по линии государств и международных организаций. По словам В.Гутенева, объем техники, подлежащей утилизации, ежегодно будет составлять порядка 20-30 тыс. единиц. 14 сентября 2012г. президент РФ Владимир Путин сообщил, что считает целесообразным распространить

утилизационный сбор, введенный для автомобилей, и на импортную сельхозтехнику.

Напомним, 1 сентября текущего года в России начали действовать утилизационные сборы для транспортных легковых и грузовых машин, а также автобусов. Речь идет об автомобилях, впервые выпускаемых в обращение на территории РФ. Устанавливается запрет на их регистрацию без соблюдения требований по обеспечению безопасной утилизации. В частности, федеральный закон «Об отходах производства и потребления» дополняется статьей, предусматривающей, что утилизационный сбор уплачивается таможенными органами за автомобили, ввозимые в страну, до выдачи паспорта транспортного средства.

Ранее, 30 августа с.г. правительство РФ утвердило правила и ставки утилизационного сбора. Базовая ставка для легковых автомобилей - 20 тыс. руб., для грузовых машин, специальной техники и автобусов - 150 тыс. руб. Также установлены коэффициенты, на которые будут умножаться ставки в зависимости от возраста машин, объема двигателя и других параметров.

Источник: agroinform, 2012

ООО «СНАИП»

Средства защиты растений

семена полевых культур

Т.: (8452) 23-24-07, 8-927-277-93-54

Кричите громче! Латифундисты наступают!

«Нельзя допускать концентрации земель у тех, кто приобрел их в рост — и земель сельхозназначения, и просто земли, которая расположена в сельских населенных пунктах», — сказал Медведев на совещании по вопросам социального развития села в Саратовской области. Свой комментарий по этому поводу дает Наталья Шагайда, д.э.н., директор центра агропродовольственной политики РАНХ и ГС при Президенте РФ.

В российской традиции сложилась практика урегулирования острых проблем, обусловленных ущербным законодательством, путем их донесения до первых лиц государства на совещаниях, во время визитов. И на этот раз случилось именно так: во время рабочей поездки Председателя Правительства РФ в Саратовскую область опять говорили о концентрации земли в руках тех, кто на ней не работает, связанной с этим проблемой изъятия неиспользуемой земли. Действительно, в стране идет активная концентрация земли. В связи с тем, что проведена приватизация, в основном, именно сельскохозяйственной земли, то тут и результаты самые заметные.

Аграрная реформа должна была обеспечить возможность перераспределения земли в руки эффективных сельхозпроизводителей. С течением времени возникают новые эффективные производители, они должны иметь доступ к земле, она должна иметь возможность перетекать к ним. К пользователям, а не к земельным спекулянтам — такова логика земельной реформы

Желание схватить дешевый земельный ресурс понятно. Не так много есть таких ресурсов. Он и ограниченный, и невосполнимый, и производственный для сельского хозяйства, и — потен-

циально — для строительства. Все это обещает выгоду.

Если не сейчас, то чуть позднее. Так что поведение тех, кто скупает (а то и забирает иными способами земли бывших колхозов) — нормальное экономическое поведение индивида или группы индивидов.

Но земля — особый ресурс и в отношении ее имеется общественный интерес. Для сельскохозяйственной земли — сохранение для производства, чтобы было, что населению есть. Сохранение открытого пространства — само по себе ценность, отрада глазу. Обеспечение доступа к такой земле тех, кто хочет заниматься сельским хозяйством, также отвечает общественным интересам: чем больше будет производителей сельскохозяйственной продукции, чем больше собственников земельных участков — тем меньше опасность установления монопольных цен на продукцию, а также аренду и продажу таких участков фермерам и сельхозорганизациям.

Доступность земель по застройку — тоже интерес тех, кто хочет иметь дешевое жилье. Государство и должно эти интересы — частные и общественные — регулировать с помощью системы законов. Мирового опыта на эту тему — не перечислить. Во все века движение земли ограничивалось — участок не делился до бесконечности между наследниками, ограничивалась концентрация в одних руках, тормозилось использование без оглядки под застройку.

Мирового опыта по изъятию неиспользуемых земель — мало, больше — по понуждению к использованию, если есть спрос на сельскохозяйственную землю со стороны фермеров и других сельхозпроизводителей.

Что, те, кто разрабатывал законы в отношении использования сельскохозяйственной земли в России, этого

не знали?

Конечно, знали!

И предлагали ограничить деление между наследниками, и концентрацию, и вовлечение сельхозугодий под застройку, новые принципы поощрения к использованию. Только законы принимают в Государственной Думе, а там приняли то, что мы имеем сегодня в виде земельной законодательной базы.

У нас в стране пашню может купить любой, фактически — сколько хочет. Для застройки использовать можно также любой кусок, только нужно пройти чиновничьи препоны. Здесь неважно, что пашня хорошего качества и поле огромное — можно! Формально есть несколько норм, которые защищают землю: хочешь продать сельскохозяйственную землю — сначала предложи субъекту РФ. Но — как показывает практика Московской области — субъект как заправский спекулянт продает ее под застройку. Есть еще попытка ограничения концентрации земельных участков в ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения»: субъект Российской Федерации может установить ограничение, но если он это будет делать, то — федеральный закон уже ограничивает активного субъекта — нельзя ограничить таким образом, чтобы собственник имел в собственности не больше 1 или 5% сельхозугодий района — только 10 и выше.

Это ли не условия концентрации?

Эти ограничения действуют для одного физического или юридического лица. При этом нет упоминания про родственных лиц — 10 человек одной семьи могут иметь хоть все сельхозугодия района в собственности. Не сказано ничего и про то, что есть ограничения для одних и тех же учредителей разных юридических лиц:

один человек или организация может быть участником 10 других организаций и владеть всеми сельхозугодиями района.

А сколько у кого земли, кто ее сконцентрировал?

А кто это знает?

Российская система регистрации так устроена, что она в лучшем случае отследит ситуацию в одном районе. (И то не всегда, стоит проявить собственнику немного фантазии). Сколько отдельных лиц скупили земли по стране через аффилированных разных образом лиц — никому неизвестно. Журналисты проводят расследования, так появляются списки крупнейших землевладельцев. Других способов нет: мониторинг этих чрезвычайно важных, ведущих к негативным социально-экономическим последствиям процессам, не производится, темы по разработке механизмов противодействия таким негативным явлениям рынка сельскохозяйственных земель не выставляются на конкурс Минсельхозом России, нет их в планах Россельхозакадемии.

Конечно, можно разработать меры против концентрации. Но пока будем считать ее в процентах, а не в гектарах — как в Украине и ряде других стран — толку не будет. Нельзя снизить интерес к собиранию земель при практике изменения вида разрешенного использования, когда слова и понятия: «для сельскохозяйственного производства» легко меняется на: «дачное строительство». И это — для участка в десятки гектаров, находящегося в собственности одного лица. Главное, это изменение происходит на основании решения районной власти, по закону — совершенно бесплатно. Только стоимость участка вырастает в тысячу раз. А при такой прибыли никакие ограничения по концентрации не работают, их надо искать

в изменении самих коррупционных процедур.

Также и с изъятием: нужно ли всегда изымать?

Ведь если изъять, забрать в собственность государства и не найти пользователя, то местные органы власти только лишатся земельного налога. Значит, нужны другие механизмы поощрения к использованию.

Рассказ о том, что земля скуплена отдельными лицами, не может не вызывать опасения. Поэтому и реакция главы Правительства понятная, гражданская, человеческая.

Как-то фермеры рассказали на встрече с руководителем бывшего правительства про то, что государство установило очень дорогую процедуру оформления земли. Руководитель Правительства потребовал решить вопрос.

Дешевле процедуру не сделали, но деньги фермерам выделили, чтобы они могли эти расходы частично покрыть.

Фермерам, вроде, хорошо. Но ведь руководители сельхозорганизаций остались с той же процедурой и... без денег на ее исполнение.

Сейчас вот донесли до главы правительства другую проблему. Последовала разумная реакция. Так что остается уповать на высших лиц государства. Поэтому витешь на встрече с ними, громко выступайте на официальных мероприятиях: много чего нужно сказать руководителям государства о земле, о приватизации конных заводов, семенных станций и ухозов...

А что остается делать, если только это и работает?

20 сентября 2012 г.

ИЗ МОСКВЫ С ПРИВЕТОМ

Текущая ситуация

Дизельное топливо



Средневзвешенная цена приобретения дизтоплива летнего сельхозотпаропроизводителями по состоянию на 06.09.2012 составила 25 395 руб./т, повысившись за неделю на 0,6%.

Наибольшее повышение цен наблюдалось в Ивановской области (+31,1%), Республике Марий-Эл (+11,5%), Красноярском крае (+7,7%), Нижегородской (+6,1%), Калининградской (+5,9%), Мурманской (+5,6%) областях, Республике Тыва (+5,2%), Тюменской (+4,2%), Омской (+4,0%), Ульяновской (+3,8%) областях и Республике Коми (+3,5%).

Наиболее всего снизились цены в Орловской области (-19,1%), Чувашской Республике (-15,9%) и Вологодской области (-4,3%).

Усредненная по 3-м торговым площадкам США цена на споте дизтоплива No 2 с низким содержанием серы по состоянию на 05.09.2012 г. повысилась за неделю на 1,2 % в рублевом исчислении и составила 33 216 руб./т (по курсу ЦБ 32,47 руб./\$). Потребительская цена дизтоплива по состоянию на 04.09.2012 г. на внутреннем рынке США повысилась за неделю на 1,9% в рублевом исчислении (по данным Министерства топлива и энергетики США) и составила 41 290 руб./т. (по курсу ЦБ 32,17 руб./\$).

Рынок энергоресурсов

Прошедшая неделя сопровождалась значительным повышением цен на бензин. На фоне дефицита топлива поднялись цены как у трейдеров, так и на бирже.

До закрытия Московского НПЗ на плановый ремонт осталось всего две недели, что подогревает ажиотаж. Нагрузка ложится на остальные НПЗ Центрального региона. С Рязанского и Ярославского НПЗ трейдеры скупают весь предлагаемый бензин и дизель.

Рынок готовится к дефициту и не безосновательно. Дефицит, как известно, приводит к резкому росту цен. Только за прошедшую неделю бензин на бирже подорожал на 4,5 - 7,5 %.

Сейчас сложно говорить до каких значений «дотянутся» оптовые цены за сентябрь, но если заложить в стоимость транспортировку и прочие расходы, то получают следующие цифры: АИ-92 - 33 500 - 34 500 руб./т., АИ-95 - 36 500 - 37 500 руб./т., ДТ - 32 000 - 33 000 руб./т.

Эти цифры очень приблизительны, так как существует еще несколько динамических факторов влияющих на ценообразование: экспортные паритеты, которые растут быстрее внутренних цен, цены на нефть и неопределенная судьба топлива стандарта Евро-2, реализация которого будет запрещена в следующем году.

Про «потолок» розничных цен сказать трудно, так как основную роль здесь играет государственное регулирование.

На 3 сентября Росстатом зафиксиро-

ваны следующие значения розничных цен: АИ-80 - 25,39 (+0,07) руб./л, АИ-92 - 26,95 (+0,08) руб./л, АИ-95 - 29,30 (+0,13) руб./л, ДТ - 28,22 (+0,11) руб./л

Рынок сахара



По данным, полученным из свеклосеющих регионов, по состоянию на начало сентября текущего года уборку сахарной свеклы (фабричной) ведут в Центральном, Южном, Северо-Кавказском и Приволжском федеральных округах. По данным на 3 сентября текущего года работает 54 сахарных завода из 78. Убрано 132,9 тыс. га посевов (более 11% площади сева), собрано 4,68 млн. тонн корнеплодов при урожайности 351,9 ц/га.

По состоянию на начало месяца оптово-отпускные цены на сахар на внутреннем рынке в основных сахаропроизводящих регионах Российской Федерации повысились на 2-6% в сравнении с предыдущей неделей, впервые за последний месяц обозначилась тенденция роста цен: на 5 сентября цены повысились до 21 833 руб./т (+4% за неделю). Розничная цена, напротив, снизилась на 1% в сравнении с неделей ранее (34,12 руб./кг в среднем по РФ).

По итогам торгов на начало отчетной недели мировой рынок сахара снова закрылся на понижении: Нью-Йоркская товарно-сырьевая биржа ICE закрылась контрактом на сахар-сырец на уровне 419 USD/т (-1,7% к предыдущей сессии), в конце недели октябрьский контракт закрылся на самом низком уровне за год - 416 USD/т, снизившись на 0,01% к предыдущей сессии.

Физические объемы импорта сахара с начала текущего года по состоянию на 5 сентября составили 37,26 тыс. тонн, причем импортные поставки за январь-август 2012 года (36,63 тыс. тонн) ниже соответствующих в 2011 году на 98%.

Экспортные объемы сахара на аналогичную дату с начала 2012 года составили 20,03 тыс. тонн, экспорт за январь-август текущего года составил 19,81 тыс. тонн, что в 12,5 раз выше объемов аналогичного периода прошлого года.

Рынок мяса

С начала текущего года по состоянию на 16.08.2012 выросли средние цены производителей на говядину и мясо кур на 9,39% (цена составила 184,94 руб./кг) и 0,54% (90,77 руб./кг) соответственно. Снизились средние цены производителей на свинину на 4,22% (167,07 руб./кг). Повысились средние потребительские цены на говядину на 8,57% (280,60 руб./кг) и на свинину - 3,88% (252,42 руб./кг). Средняя потребительская цена на мясо кур снизилась на 3,80% (113,23 руб./кг). В связи со вступлением России в ВТО с 23.08.2012 года начали действовать новые пошлины на импорт некоторых видов мяса и живых животных. По прогнозам экспертов,

ожидается серьезное увеличение импортных поставок, а также снижение цен на свинину, однако это зависит от того, какой фактор окажется более весомым: рост цен на комбикорма и засуха или вступление в ВТО и рост собственного производства.

Объемы поставок импортной говядины за январь-сентябрь 2012 года снизились по сравнению с 2011 годом на 0,97% до 416 918,9 тонн, свинины - на 0,61% до 450 570,0 тонн, объемы поставок мяса птицы выросли на 19,6% до 284 721,2 тонн. Цены говядины, свинины и мяса птицы, поставленных по импорту, выросли соответственно на 14,37% (4 509,0 \$/т), 3,41% (3 289,0 \$/т) и 7,48% (1 475,8 \$/т).

Рынок молока



С начала 2012 года средняя цена закупки сырого молока у производителей снизилась на 5,89% и составила 14,54 руб./л. Средняя потребительская цена на молоко разливное составила 28,40 руб./л (+1,28%), масло сливочное - 235,93 руб./кг (+0,86%), сыры сычужные твердые - 264,34 руб./кг (+0,33%).

Объемы поставок по импорту молока за январь-сентябрь 2012 года снизились по сравнению с 2011 годом на 8,87%, (до 37 869,5 тонн), масла сливочного на 26,51% (до 31 192,9 тонн), в отличие от объемов поставок импортного сыра, которые выросли на 8,45% (до 198 962,3 тонн). Средние импортные цены на молоко снизились по отношению к 2011 году на 12,24% (до 2 273,7 \$/т), сыр - на 7,31% (до 4 654,1 \$/т), а средние цены на импортное сливочное масло выросли в среднем на 11,27% (до 4 204,3 \$/т).

К концу 2012 г. эксперты прогнозируют рост объемов производства молока в целом по РФ в пределах 1-2%. В Госпрограмме развития сельского хозяйства с 2013 г. заложены дотации на производство каждого литра товарного молока (первого и высшего сорта), что будет являться дополнительным стимулом для наращивания объемов производства. За счет господдержки планируется поднять объем производства до уровня продовольственной безопасности, который обеспечит страну молоком на 90%.

Рынок масличных

Подсолнечник обмолочен с 265,2 тыс. га площадей, намолочено 611 тыс. т, средняя урожайность - 23 ц/га. В аналогичном периоде 2011 г. уборка подсолнечника еще не проводилась. Рапс убран с площади 424,2 тыс. га, что на 105,14 тыс. га превышает показатель на 04.09.2011 г. Валовой сбор рапса составил 515,3

тыс. т при средней урожайности 12,1 ц/га. (в 2011 г. сбор - 551,1 тыс. т, урожайность - 9,2 ц/га). В сезон 2012/13 площадь уборки рапса в России, по оценкам экспертов, составит 1,2 млн. га (против 893 тыс. га в 2011/12 сезоне), урожайность снизится до 10,4 ц/га из-за засухи в ключевых районах, валовой сбор составит 1 млн. т. За прошедшую неделю к уборке сои приступили в Самарской области. В целом по России на 28 августа соя убрана с площади 55,6 тыс. га (3,8% от общей посевной площади), намолочено 93 тыс. т при средней урожайности - 16,7 ц/га.

На Украине собрано 615 тыс. т подсолнечника с площади 513 тыс. га (11% от плана), урожайность из-за засухи ниже средней - 12 ц/га (средняя урожайность в 2011 г. составила 18,4 ц/га, в 2010 году - 15 ц/га).

Цена на сою в США на Чикагской бирже поставила новый рекорд на фоне снижения поставок из Бразилии. Бразилия экспортировала 1,96 млн. т сои за первые 4 недели августа, за тот же период в июле - 4,13 млн. т, что связано с сокращением запасов. Китайские власти в связи с этим не исключают продажи на внутреннем рынке значительных объемов сои из госрезерва для стабилизации цен.

Рынок зерна



По состоянию на 7 сентября убрано около 66,7% от посевных площадей зерновых и зернобобовых культур. Темп уборки на 16,5% (4 252 тыс. га) превосходит прошлогодний. Однако урожайность остаётся ниже уровня 2011 г. на 27,5% (7,1 ц/га). Валовой сбор уступает прошлогоднему объёму 15,4% (-10 229 тыс. т). В МСХ РФ придерживаются прогноза экспорта зерна в 10-14 млн. тонн, при урожае 70 -75 млн.т. С начала сезона на экспорт отправлено 5 354 тыс. т. С 1 по 5 сентября отгружено 535,9 тыс.т зерна, в т.ч. пшеницы - 488,2 тыс.т (91,1%), ячменя - 41,1 тыс.т (7,7%), кукурузы - 3,4 тыс.т (0,6%) и прочих зерновых культур - 3,2 тыс.т (0,6%). Запасы зерна на 01.08.12 г. снизились на 15% относительно прошлого сезона. Сокращение запасов отмечается только в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах на 32% и 46% соответственно.

На мировом рынке цена на ближайший фьючерсный контракт на американской и европейской площадках выросла соответственно на 3,27% и 2,12% составив 324,62 и 339,05 \$/т. На египетском тендере было закуплено 300 тыс. т пшеницы по цене 327,45 - 332,89 \$/т, на условиях FOB со ставкой морского фрахта от 11,48-11,97 \$/т. Срок поставки до 10.11.12 г.

Средние закупочные цены пшеницы 3 кл. на условиях поставки СРТ в разрезе федеральных округов РФ на 06.09.12 г. в сравнении с данными на 20.08.12 г. составили: в ЦФО - 7 902 руб./т(+1,94%), ЮФО - 8 318

Источник: ФГБУ «Специализированный центр учета в агропромышленном комплексе»

Деньги на условную голову

Правительство РФ увеличило субсидии на поддержку племенного животноводства в 2012 году на миллиард рублей

Правительство РФ увеличило субсидии на поддержку племенного животноводства в 2012 году на 1 млрд рублей, или на 28,6%, - до 4,5 млрд руб. Соответствующее распоряжение подписал 11 сентября 2012 года премьер-министр РФ Дмитрий Медведев.

Согласно документу, средства будут направлены из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ «на финансирование расходных обязательств субъектов РФ, связанных с поддержкой племенного животноводства».

Наибольшие суммы получат Татарстан (225,761 млн руб.), Ставропольский край (190,647 млн руб.), Владимирская (188,67 млн руб.), Брянская (186,2 млн руб.), Ленинградская (142,567 млн руб.) области, а также республики Калмыкия (182,937 млн руб.), Башкирия (128,739 млн руб.), Мордовия (115,651 млн руб.).

Меньше всего получат Камчатский край (51 тыс. руб.), Сахалинская область (1,081 млн руб.) и Ингушетия (1,096 млн руб.).

А вот что перепадет нашим соседям: Тамбовская область -13142 тыс.руб.; Волгоградская область - 34382 тыс.руб.; Самарская область -15397 тыс.руб.; Пензенская область -25396 тыс.руб.; Воронежская область -143071 тыс.руб.

Саратовской области достанется согласно этой разнарядке 58979 тыс.руб., из них 9332 тыс. руб. на приобретение племенного молодняка.

Статистика августа

Производство мяса, включая субпродукты, за январь-август 2012 года выросло на 8,6% по отношению к аналогичному периоду прошлого года и составило 820 тыс. тонн, сообщает «Финмаркет» со ссылкой на Росстат.

Выпуск мяса птицы увеличился на 17% и достиг 2,2 млн тонн. Колбасных изделий в России за этот период стало на 2,4% больше - 1,1 млн тонн.

Производство рыбы и рыбных продуктов сократилось на 2,2% - до 2,4 млн тонн.

Молока произведено на 8,6% больше - 3,5 млн тонн, а кефира - на 5,1% больше (747 тыс. тонн).

Выпуск нерафинированного подсолнечного масла увеличился в 1,9 раза, или на 86,8%, - до 2,3 млн тонн. Пшеничной муки произведено на 3,4% меньше - 5,6 млн тонн. Производство хлебобулочных изделий недрожжевого хранения снизилось на 1,8% - до 4,3 млн тонн.

Выпуск фруктовых и овощных соков увеличился на 12,7%, составив 1,9 млн условных банок. Нектаров и фруктовых напитков было произведено 1,9 млрд условных банок, что на 3,2% больше, чем за аналогичный период 2011 года.

Производство воды минеральной и газированной выросло на 9,6% - до 7,5 млрд полулитров.

НА ЗАМЕТКУ

Цены реализации на зерно (с НДС)
франко-склад (элеватор) Продавца на 13.09.2012 г., руб./т

Область	пш. 3 кл	пш. 4 кл	рожь прод.	пш. фур.	ячм. фур.
С.-Петербург	10800	10600	8500	10300	9150
Рязанская область	8100	8100			
Белгородская область	8200	8200		7900	
Воронежская область	8700	8550		7900	
Курская область	7850	7800			
Липецкая область	7800	7700			
Волгоградская область	8875	8700			
Самарская область	8100	7900		7000	7000
Саратовская область	8025		5900	7500	7050
Краснодарский край	9400	9233			
Ставропольский край	8800	8750			8533
Ростовская область	8800	8600	6000	8300	7950
Курганская область	8200	7800	5000	7500	6000
Оренбургская область	8000	7800		7250	7100
Новосибирская область	7750	7500		7500	
Омская область	7575	7300		7100	6800

* Цены в хозяйствах и на складах/элеваторах Продавца

Цены закупки КХП на зерно (с НДС)
франко-склад Покупателя (СРТ) на 13.09.2012 г., руб./т

Область	пш. 3 кл	пш. 4 кл	рожь прод.	пш. фур.	ячм. фур.	овес фур.
Архангельская область	10150	9800	7900			
Мурманская область	10800		8900	10400	9500	
С.-Петербург	10500					
Брянская область	8200	8200				
Московская область	9000	8700		8300		
Рязанская область	7975	7875	6350	7300	6600	
Белгородская область	8500	8400	6300	8150	7425	
Воронежская область	8200	8100	6650	7900	7100	
Курская область	8200	8000		7500		
Липецкая область	8000	7900				
Тамбовская область	7800	7700				
Нижегородская область	9000	9000		8000	6350	
Волгоградская область	8700		6400			
Самарская область	8100			7400		
Саратовская область	8400	8100	6000	7600		
Краснодарский край	9650	9450		9450		
Ставропольский край	8900	8700		9100		
Ростовская область	9400	9300				
Респ. Башкортостан	8500	7500	5500	7000	6500	4000
Респ. Удмуртия	8500	8000	5300	7800		
Курганская область	8167	7950	5900	7650	5900	4250
Оренбургская область	7700	7500		7500	6900	
Свердловская область	8550	8000		8250	6500	
Челябинская область	9367	8650	6500	8225	7350	6250
Алтайский край	9000	8555	6500	8500	8000	6250
Новосибирская область	8867			8750	7650	7000
Омская область	8174	7825		7700	6650	
Тюменская область	7750	7750	6500	7500		

Источник: ИКАР

ГАУ «Информационно-консультационная служба Саратовской области»

ОКАЗЫВАЕТ АГРАРИЯМ ОБЛАСТИ УСЛУГИ экономиста, юриста, специалистов в области агрострахования, растениеводства и инноваций.

Приём ведётся ежедневно по рабочим дням с 9.00 до 18.00 по адресу: г.Саратов, ул. Университетская, д.28, 3-й этаж.

Дополнительная информация по тел: (8452) 52-02-74, 52-02-75

Информация о закупке зерна собственниками предприятий хлебопродуктов и крупными зернотрейдерами области (цена с НДС, руб./т)

Наименование предприятия, контактный телефон	Пшеница			Рожь	Ячмень	Просо	Подсолнечник
	3-й кл.	4-й кл.	5-й кл.				
ООО «РП-Трейд», тел. (8452) 27-78-78, 27-34-71, 27-34-18	7800		7000	-	-	-	-
ОАО «Урбахский КХП», тел. (84566) 6-22-33, 5-35-00	-	-	-	-	до 7500	6500	-
ОАО «Калининский элеватор», тел. (84549) 2-55-16	-	-	-	-	-	-	15500
ЗАО «Фёдоровский элеватор», тел. (84565) 5-10-98	-	-	6800	-	-	-	15 000
ЗАО «Янтарное», тел. (8452) 47-91-04, 47-91-06, 47-91-58	-	-	-	-	-	-	16800, на элеваторе-16500
ОАО «Ершовский элеватор», тел. (84564) 5-36-20	-	-	7000	-	-	-	на элеваторе - 17 000
ООО «Мокроусский крупяной завод», тел. (8452) 76-83-91	-	-	-	-	-	3500	-
ОАО «Родничковский элеватор», тел. (84545) 4-09-09	-	-	-	-	-	-	на элеваторе-16000
ОАО «Балашовская хлебная база», тел. (84545) 5-90-11	-	5200	-	-	4650	-	16 000
ОАО «Аграрный Альянс» тел. (84545) 6-08-12	-	-	-	5500	-	-	гречиха-11000
ОАО «Саратовский комбикормовый завод», тел. (8452) 22-85-17 (комм. отд.)	-	-	7500	-	7100	-	-
СПСК «Союз», тел. (84560) 5-49-44, 5-12-10	-	-	7400	-	-	-	-
ООО «АДМ» (ООО «Прихоперский элеватор») тел. (8452) 52-05-77	7700-8000	-	7200	-	-	-	-
ОАО «Саратовский комбинат хлебопродуктов» тел. (8452) 29-43-27 (комм. отдел)	8400	8100	7800	5800	-	-	-

Примечание: закупка зерна производится на условиях франко-элеватор и франко-завод/склад. Если вы хотите, чтобы ваши цены были опубликованы в нашей газете, звоните по телефону (8452) 231-631.

Зависеть от кукурузы и соевых бобов

Мировое производство пшеницы резко падает по сравнению с сезоном 2011-2012гг.: негативное влияние на урожай в странах бывшего СССР и государства Евросоюза оказывают серьезные производственные проблемы. Впрочем, в настоящий момент участники рынка пшеницы сосредотачивают свое внимание на перспективах урожая в Южном полушарии (в частности, в Аргентине и Австралии), где пшеница как раз входит в критическую фазу роста. Однако цены на нее уже выросли более значительно, чем на данный момент оправдано фундаментальными показателями рынка, вслед за еще менее удачливыми в производственном плане кормовыми культурами - кукурузой и соевыми продуктами.

Наиболее ощутимой производственной проблемой в отношении пшеницы в текущем сезоне является падение урожая в России в масштабах, сравнимых с бедствием 2010г. Однако явным отличием является то, что большая часть производственных потерь имеет место в крупных экспортных регионах страны. А это означает, что спрос будет нормироваться на международном, а не на внутреннем рынке, так что ограничения или даже запрет на экспорт в РФ маловероятны.

Сочетание потерь производства в России и в странах бывшего СССР в целом с низким урожаем в Европе подразумевает, что экспортные поставки

из этих регионов прекратятся в начале 2013г. С этого момента потребители в Северной Африке и на Ближнем Востоке должны будут удовлетворять свои потребности в импорте в других местах - скорее всего, в США. Однако динамика цен на пшеницу по большей части будет определяться факторами, воздействующими на движение рынков кукурузы и соевых бобов. Пшеница станет явной альтернативой соевым бобам и кукурузе в



кормовых рационах США с учетом ожидаемого роста цен на эти культуры, считают в Masquarie. Аналитики банка прогнозируют, что в США для кормов и на экспорт будет поставаться более значительный объем пшеницы, чем полагают в Министерстве сельского хозяйства США, в результате чего запасы пшеницы в стране упадут практически до уровня сезона 2007-2008гг. Образование бэквордации на форвардной кривой пшеницы позволит расходовать ее поставки в значительных объемах,

поскольку в настоящий момент стимулов хранить пшеницу до сезона 2013-2014гг. нет.

Самым большим риском для рынка пшеницы является урожай в Австралии. До сих пор в Южной Австралии и восточных штатах страны наблюдались сравнительно хорошие условия для произрастания, и аналитики Masquarie ожидают, что производство там будет соответствовать тренду. Беспокойство сохраняется в отношении Западной Австралии, где засуха и сокращение посевных площадей в пользу канолы увеличивают риск значительных производственных потерь. Хорошие погодные условия весной в Австралии будут иметь решающее значение для предотвращения катастрофы в этом регионе.

Аналитики банка прогнозируют, что цены на пшеницу будут зависеть от ситуации на рынке кукурузы, поскольку миру вновь придется активно использовать пшеницу в качестве корма. Пик на этом рынке, скорее всего, придется на I квартал 2013г., поскольку к этому моменту поставки из стран бывшего СССР и государств Евросоюза будут ограничены, так что акцент будет больше делаться на поставках пшеницы из запасов США. В 2013г. влияние вновь начнет оказывать дефицит на рынке кукурузы, что гарантирует участие пшеницы в кормовых рационах США.

Источник: Департамент аналитической информации РБК

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Меню для регионов

Глава минсельхоза Николай Фёдоров рассчитывает изменить систему субсидирования села

Минувшим летом завершился многолетний и трудный процесс присоединения России к Всемирной торговой организации. Это событие наряду с преимуществами несет за собой и испытания, связанные с необходимостью серьезной перестройки реального сектора экономики села. Но, как говорят китайские мудрецы, оптимист видит возможность в каждой опасности, пессимист – опасность в каждой возможности. Поэтому и утвержденная постановлением правительства России Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы подготовлена с учетом требований ВТО.

Исход крупных дел во многом зависит от деталей. В складывающейся ситуации такими деталями становятся меры господдержки села. Они не оказывают искажающего влияния на торговлю и могут применяться без ограничений в условиях работы в ВТО. Поэтому необходимо усилить региональное финансирование строительства жилья, дорог, инженерной инфраструктуры в сельской местности, развития мелиорации, переподготовки кадров, реализации инновационных проектов. Всё это – фундаментальная основа для стабильного роста доходов сельхозтоваропроизводителей.

В новых условиях субъектам Федерации предстоит работать интенсивнее и результативнее. До декабря текущего года они обязаны подготовить региональные программы, предусматривающие поддержку развития сельского хозяйства до 2020 года. Иначе регион не «впишется» в федеральную госпрограмму должным образом. Минсельхоз предупредил их об этом.

Министерство не раздаст всем сестрам по серьгам, а полученные федеральные средства нельзя будет тратить не только бесконтрольно, но и неэффективно. Причиной этому является и то, что с 2013 года после заключения соглашений с регионами о реализации мероприятий госпрограммы мы будем тщательно анализировать как эффективность расходов по каждому направлению государственной поддержки, так и динамику показателей эффективности. Отчет в виде рейтингов регионов будет публиковаться на официальном сайте минсельхоза и постоянно обновляться. Для местных властей, несущих основную ответственность за организацию аграрного производства и развитие сельских территорий, это стимул работать еще эффективнее. Поэтому федеральное министерство намерено вносить свои коррективы уже в процессе новой договорной кампании с субъектами Федерации.

Что для этого мы намерены сделать?

Первое. Приобретет новую форму система субсидирования сельскохозяйственного производства. В частности, это консолидация (укрупнение) субсидий с последующими прямыми выплатами на повышение доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей. Уже со следующего года такими станут субсидии на приобретение минеральных удобрений, горюче-смазочных материалов, компенсирование части затрат на повышение плодородия почвы (фосфоритирование и гипсование)

и расходов на уплату процентов по отдельным краткосрочным кредитам. Расчет будет производиться на гектар возделываемых сельхозугодий, а ставки прямых выплат различаться в зависимости от типа и состояния почв, природных и биоклиматических условий. Эти меры финансовой господдержки станут базовым условием для сельскохозяйственных товаропроизводителей всей России.

Второе. Предстоит перейти от прямого софинансирования региональных программ развития села к субсидированию мероприятий государственной поддержки регионов. При этом будет учитываться активность местных властей в привлечении внебюджетных средств на развитие сельской инфраструктуры и жилищного строительства. В том числе – за счет консолидации региональной программы заимствований и частно-государственного партнерства, собственных и заемных финансовых ресурсов и средств на реализацию в регионах федеральных целевых программ с возможным созданием целевого фонда муниципального развития.

Все помнят древнюю притчу о том, что тонкие прутья поодиночке переломать легко, а связку – гораздо сложнее. Так и объединение разрозненных инвестиционных региональных программ даст простор для маневров по решению сразу нескольких задач по развитию сельской инфраструктуры. В результате один вложенный рубль из федерального бюджета позволит привлечь порядка от 3 до 10 региональных и внебюджетных рублей.

Хотя ситуация на зерновом рынке в стране и мире непростая, мы сегодня не выходим за рамки прогнозных параметров инфляции

При этом обязательными для субъектов Российской Федерации должен стать целый ряд условий. Это, в частности, наличие схем территориального планирования региона, муниципальных районов, генеральных планов поселений и городских округов, планов – намерений и проектно-сметной документации по направлениям развития сельской инфраструктуры. На что обратить внимание в первую очередь? На оптимизацию малокомплектных школ и создание современных образовательных центров, увеличение парка школьных автобусов. А еще – на развитие сети офисов врача общей практики и фельдшерско-акушерских пунктов, модельных библиотек, спортивных объектов. Важна и готовность регионов привлечь внебюджетные средства на инфраструктуру и жилищное строительство, сформировать государственные и муниципальные жилищные фонды. Это позволит предоставлять селянам жилье на правах аренды с минимальной платой либо на условиях социального найма.

Пришла пора от слов переходить к конкретным делам и в практическом усилении роли частно-государственного партнерства. Вот один из примеров взаимодействия. В соответствии с целевыми программами социально-экономического развития субъекта частные структуры инвестируют в строительство школ, детских садов, больниц, спортивные сооружения, а субъект или муниципалитет использует эти объекты по назначению на условиях аренды с правом последу-

ющего выкупа. В рамках партнерства регионы субсидируют процентные расходы частного на период строительства объекта, а с вводом в эксплуатацию – платят арендную плату до полного выкупа по мере появляющихся возможностей регионального бюджета.

В данном случае частно-государственное партнерство приносит действительно мультипликационный эффект: это новые рабочие места, дополнительные заработки, а главное, очень быстрое решение вопроса повышения качества услуг в социально-культурной сфере вместо многолетних ожиданий. Реальный прорыв в преодолении острейших проблем региона.

Для результативно работающих регионов, чтобы частично возместить их расходы, полезно, и правительство России это планирует, расширить возможности и объемы выделения грантов.

Третье. Предстоит внедрять принципы проектного финансирования мероприятий Государственной программы, которая вместе с региональными программами должна стать единым генерирующим инструментом мобилизации ресурсов. Это важно для оптимального решения экономических, социальных, экологических, инфраструктурных и многих других проблем сельских территорий, повышения эффективности бюджетных расходов. Появится и стимул для всей цепочки сельхозпроизводства – от выращивания до сбыта продукции. В процесс «встраивается» общественная инфраструктура, а реализация проектов согласуется со схемой планирования территорий, генпланами развития сельских поселений и муниципальных районов.

Наличие развитой инфраструктуры или если ее создание еще не началось, планов – намерений регионов и проектно-сметной документации будет приоритетно учитываться при предоставлении субсидий из федерального бюджета.

Зеленый свет будет дан регионам, строящим и более амбициозные планы создания современной сельской инфраструктуры на своей территории. Речь идет о комплексном развитии сельскохозяйственного производства, включающем эффективное взаимодействие всех видов хозяйствования, включая крупные, средние и малые формы, с участием потребительской кооперации.

Вот примерная модель: создается крупное предприятие первичной переработки мяса с налаженной централизованной системой доставки живого скота от ферм и личных подсобных хозяйств.

Формируются закупочно-сбытовые структуры, которые покупают у предприятия первичной переработки мясо и реализуют на внутренних и внешних рынках. Здесь, как сказано выше, целесообразно привлечь и возрождаемую в новых условиях систему потребительской кооперации. Такая же схема производства переработки и сбыта продукции вполне применима к молоку, плодоовощным и другим культурам.

При этом необходимо более равномерно размещать производительные силы с учетом внутри- и межрегиональной политики сельского расселения, заниматься диверсификацией экономики, чтобы решить застарелую

проблему занятости селян.

Если заглянуть в ближайшее будущее, то можно с уверенностью утверждать: предложенные подходы не оставят равнодушными руководителей творчески работающих субъектов Федерации. Примерно за год определятся 15–20 пилотных регионов. В них в течение ближайших двух-трех лет будет сформирована система сельскохозяйственного производства полного цикла – «от поля до прилавка», создана развитая инфраструктура, достигнут высокий уровень жизни сельского населения.

ЦИФРА: 20 процентов – запланированный рост объемов производства продукции сельского хозяйства к 2020 году по отношению к 2012 году

За короткий срок завершатся оптимальные модели газификации и электрификации, почти ко всем населенным пунктам могут быть построены дороги с твердым покрытием, оптимизирована бюджетная сеть. Станет высокоэффективным сельско-



хозяйственное производство, активно будут создаваться новые рабочие места. Все это позволит укрепить и налоговую базу местного самоуправления для дальнейшего развития муниципальных образований.

Такие прорывные решения повлекут за собой позитивные изменения не только в пилотных, но и, благодаря тиражированию опыта, в других регионах страны. Это в конечном итоге сформирует крепкую сельскую диверсифицированную экономику и повысит уровень благосостояния сельского населения.

Николай Фёдоров, министр сельского хозяйства России, доктор экономических наук

ВОПРОСЫ МИНИСТРУ

– Николай Васильевич, можете ли вы назвать регионы, от которых уже сегодня чувствуете желание серьезно заниматься комплексным развитием села? И есть ли субъекты с иждивенческой позицией?

Николай Фёдоров:

– Конечно, в разных регионах ситуация разная. Даже у идентичных близнецов отпечатки пальцев несхожи. На фоне прошлогоднего показателя индекса производства сельхозпродукции – 122,1 процента значительно прибавили Центральный и Приволжский федеральные округа – прирост 34 процента и 39 процентов соответственно, заметно хуже выглядят Сибирский – 104,2 процента и Северо-Западный – 107,8 процента. Мы видим, что экономические показатели связаны с тем, насколько оперативно и качественно в регионе проводится благоустройство сельской инфраструктуры: строятся дороги, подводятся газ, вода, электричество, а также решаются вопросы технического и технологического обеспечения агропроизводства. Надеясь, что именно принципы комплексного развития – производственного и инфраструктурного – сделают реализацию Государственной программы максимально эффективной.

– К достижению каких целей и к какому сроку должно привести выполнение условий, которые вы обозначили в статье?

Николай Фёдоров:

– Назвал бы среди ключевых показателей, предусмотренных госпрограммой, к 2020 году рост объемов производства продукции сельского хозяйства по отношению к 2012 году на 20 процентов, средней зарплаты – почти в 2 раза. Важная цель – существенное повышение удельного веса отечественных продовольственных товаров: зерна – до 99,7 процента, свекловичного сахара – 93,2 процента, растительного масла – 87,7 процента, картофеля – 98,7 процента, мяса и мясopодуктов – 88,3 процента, молока и

молокопродуктов – 90,2 процента.

Также планируем, что уровень снабжения населения качественной питьевой водой достигнет 61,9 процента, газом – 60,1 процента. Уже лучше. Но это далеко не предел. Мы сразу говорим регионам: это базовые данные, подлежащие ежегодному пересмотру с учетом необходимости ускоренного развития сельскохозяйственного производства, сельской инфраструктуры и жилищного строительства. Важно отметить, что новые программные принципы государственной политики на селе – не лозунги, а конкретные обязательства, под которыми поставят подписи и будут их исполнять и федеральный министр, и каждый губернатор.

– Каким должно быть соотношение средств, с учетом всех финансовых источников, направляемых на производство сырья, его переработку и реализацию продукции? А какую долю должно занимать, например, улучшение жилищных условий селян?

Николай Фёдоров:

– Долю средств федерального бюджета на реализацию госпрограммы мы первоначально прогнозировали примерно на уровне 65 процентов. Но все же нужно, чтобы регионы подтянулись в финансовом отношении и смогли вкладывать больше. Государство уже взяло на себя налоговое, таможенно-тарифное, ценовое регулирование сельского хозяйства, другие важные вопросы и выделяет значительные субсидии. Но село – не просто некая абстракция, а конкретное поселение, быт и каждодневный труд людей, которые там живут. Так что развивать село – общая задача и федеральных, и местных властей. Средства на это есть. Тем более что счастье не столько в деньгах, и даже не в их количестве, а в умении эффективно распоряжаться ими с учетом конкретных проблем и приоритетов в каждом регионе. В нашем случае – сбалансированно использовать их для комплексного развития экономики и инфраструктуры села.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

– Недавно вы озвучили идею о создании федеральной схемы расселения сельского населения.

Николай Фёдоров:

– Достаточно набрать в любой поисковой системе словосочетание «мир без людей», как машина сразу выдает тонны жутковатых постапокалиптических картинок. Заброшенная необработанная земля - явление того же свойства. Поэтому необходимо как можно скорее разработать и интегрировать перспективные планы социально-экономического развития регионов в общефедеральную государственную политику расселения. Иначе все программы развития натолкнутся на негативные тенденции, которые набрав силу, станут непреодолимыми. Кроме того, сельское расселение - это необходимое условие не только национальной безопасности, но и обеспечения духовной прочности общества, сохранения и развития уникальной российской цивилизации.

– Большинство ждет от любых государственных мер в отношении села и сельскохозяйственного производства, по сути, главного: качественных и доступных продуктов питания. Будет ли на российских прилавках больше хорошей, недорогой молочной и мясной продукции, свежей рыбы? И вопрос на ближайшую перспективу: в этом году из-за потери части урожая в силу неблагоприятных погодных условий, эксперты прогнозируют рост цен продовольствия. Как вы оцениваете темпы продовольственной инфляции до конца этого года?

Николай Фёдоров:

– Госпрограмма и призвана обеспечить население качественными и недорогими отечественными продуктами питания и даже повысить экспортный потенциал. Что касается изменения цен на продовольствие, отмечу: хотя ситуация на зерновом рынке в стране и мире непростая, мы на сегодня не выходим за рамки прогнозных параметров инфляции. Поэтому наша задача - помочь крестьянам, чтобы они смогли убрать выращенный урожай без потерь, качественно провести сев озимых. Мы разрабатываем меры оказания дополнительной помощи пострадавшим от засухи хозяйствам. Есть и другие инструменты, включая возможные товарные интервенции на рынке зерна в особо нуждающихся регионах. Но вынужден добавить: как показал анализ ситуации на продовольственном рынке, в 2010 году стремительный рост цен на гречневую крупу был обусловлен не дефицитом, а особенностями «культуры» субъектов торговли и, кстати, соответствующим поведением потребителей. А это реалии, которые госпрограммой отрегулировать, увы, невозможно.

**Вопросы задавала
Алёна Узбекова**

P.S.

Москва не может раздать регионам скатерти-самобранки и наполнить прилавки магазинов от Камчатки до Калининграда изобилием доступной еды. Планы России увеличить к 2020 году объем производства сельскохозяйственной продукции на 20 процентов, повысить экспортные возможности, например, до 40 миллионов тонн зерна или до 200 тысяч тонн мяса птицы и свинины ежегодно, едва ли осуществимы только силами федерального центра. Это задача и регионов, убежден Николай Фёдоров.

Источник:
«Российская газета»

Из выступления на Пленарном заседании Государственной Думы РФ в рамках «Правительственного часа» 19 сентября 2012 г.

1. О текущем положении в сельском хозяйстве

Растениеводство

На сегодня обмолочено более 76% посевных площадей зерновых и зернобобовых культур. Намолочено 63 млн. тонн зерна (в 2011 году – 77,4 млн. тонн, в 2010 году – 52,6 млн. тонн). Общий валовой сбор зерна на сегодня ожидается на уровне 72 – 73 млн. тонн. С учетом переходящих запасов зерна (19,4 млн. тонн) эти объемы производства полностью обеспечат внутренние потребности и позволят сформировать экспортный потенциал порядка 10 – 14 млн. тонн.

Засуха оказала негативное влияние и на урожай других сельскохозяйственных культур. Меньше уровня прошлого года ожидается валовой сбор: сахарной свеклы (36,9 млн. тонн) – на 9,5 млн. тонн, подсолнечника (7 млн. тонн) – на 2,6 млн. тонн, картофеля (31,1 млн. тонн) – на 2,1 млн. тонн, овощей (13,7 млн. тонн) – на 1 млн. тонн. Тем не менее, этих объемов достаточно для обеспечения потребностей масложировой и свеклосахарной промышленности в сырье, а населения – в картофеле и овощах.

Больше уровня прошлого сбора, в основном за счет значительного увеличения площадей, ожидается валовой сбор маслосемян рапса – около 1,15 млн. тонн (в 2011 г. – 1,05 млн. тонн). На уровне прошлого года – валовой сбор сои (1,7 млн. тонн).

Одновременно с уборочными работами в плановом режиме идет закладка урожая будущего года. Из прогнозных 16,8 млн. га озимых зерновых культур под урожай 2013 года посеяно 7,3 млн. га (43,6% к прогнозу), что на 262 тыс. га больше, чем на соответствующую дату прошлого года.

Животноводство

Благодаря комплексным мерам государственной поддержки и труду животноводов в отрасли сохранилась положительная динамика.

За 8 месяцев производство скота и птицы на убой в живом весе составило 6,6 млн. тонн, что на 8,8% (или на 539 тыс. тонн) больше уровня соответствующего периода 2011 года. Основной прирост достигнут за счет роста производства на убой птицы на 14,6% (или на 386 тыс. тонн в живой массе) и свиней – на 7,4% (или на 132 тыс. тонн).

Производство скота и птицы на убой ожидается на уровне 11,5 млн. тонн или на 535 тыс. тонн больше уровня 2011 года.

Ситуация в молочном скотоводстве остается относительно стабильной. За 8 месяцев производство молока увеличилось на 2,4% (или на 534 тыс. тонн) и составило 22,7 млн. тонн. Мы ожидаем, что объем производства молока в текущем году будет на уровне 32,1 млн. тонн или на 600 тыс. тонн больше прошлогоднего.

Сложности не стали препятствием и для роста поголовья крупного рогатого скота. По состоянию на 1 сентября численность КРС увеличилась к соответствующему уровню предыдущего года на 247 тыс. голов, в том числе коров – на 193 тыс. голов.

Поддержкой для животноводов стало недавнее решение Правительства об увеличении субсидий на покупку племенного молодняка крупного рогатого скота в объеме 1 млрд. рублей. В эти дни с коллегами по Правительству согласовываем вопрос о выделении субсидий на приобретение и заготовку кормов для животноводства в регионах, пострадавших от засухи.

Финансирование

Государственной программы

По состоянию на 12 сентября Минсельхозом России направлено в бюджеты субъектов Российской Федерации 85,5 млрд. рублей (76,4 % от годового лимита), (в том числе):

– на государственную поддержку сельскохозяйственного производства – 75,4 млрд. рублей (75,6 % от годового лимита);

– на реализацию мероприятий ФЦП «Социальное развитие села до 2013 года» – 6,5 млрд. рублей (84,3% от годового лимита). (Не считая средств на сельские дороги и комплексную застройку.)

В региональных бюджетах на софинансирование мероприятий госпрограммы предусмотрено 51,2 млрд. рублей.

Из полученных регионами федеральных денег непосредственно сельхозтоваропроизводителям направлено 68,9 млрд. рублей (81,6%), из региональных бюджетов – 30,5 млрд. рублей (59,6% годового лимита).

Из приведенных данных видно, что федеральный центр своевременно финансирует отрасль. Иная картина в регионах, где в ряде случаев заметно отстают в доведении средств до сельхозпроизводителей.

Уважаемые депутаты, хочу обратиться к вам с просьбой заглядывать на сайт Минсельхоза, где есть специальный баннер с соответствующей информацией по регионам, и усилить депутатский контроль за освоением средств, выделяемых на сельское хозяйство в субъектах Российской Федерации.

2. Меры по оказанию помощи сельхозтоваропроизводителям, пострадавшим от засухи

На сегодняшний день 20 регионов обратились в Правительство с просьбой о выделении средств федерального бюджета на сбалансированность бюджетов субъектов Российской Федерации и поддержку пострадавших сельскохозяйственных товаропроизводителей и представили в Минсельхоз соответствующие материалы.

В настоящее время Министерством осуществляется экспертная оценка ущерба. Эти результаты, как всегда, несколько отличаются от заявленных регионами. Необходимые расчеты и обоснования, подготовленные с учетом нормативных процедур, в эти дни будут направлены в Минфин для определения объемов финансовой поддержки товаропроизводителям, пострадавшим от засухи.

Особенно острый вопрос – динамика цен на продовольствие. Чтобы не допустить роста цен, сохранить поголовье сельскохозяйственных животных, поддержать пострадавшие хозяйства и обеспечить своевременное проведение озимого сева Министерство внесло в Правительство предложения по предоставлению государственной поддержки в виде дотаций бюджетам пострадавших от засухи субъектов (в объеме 6 млрд. рублей), в том числе (4 млрд. рублей) на закупку и заготовку кормов, необходимых для производства мяса птицы, свинины и сохранения поголовья крупного рогатого скота, (0,4 млрд. рублей) на приобретение семян и (1,6 млрд. рублей) на минеральные удобрения. Эти предложения потребуют корректировки бюджета текущего года. Мы запланировали также дополнительные меры по поддержке

обновления сельхозтехники.

Но поскольку в ряде регионов сложилась острая ситуация, когда средства необходимы буквально сейчас, Минсельхоз внес в Правительство предложение о предоставлении пострадавшим субъектам бюджетных кредитов, предусмотренных законом о федеральном бюджете (в размере не менее 10% от заявленного регионами ущерба по ставке 0% на срок до 3 лет). Процедура предоставления бюджетных кредитов занимает около одного месяца.

Кроме того Министерством совместно с ведущими банками, кредитующими агропромышленный комплекс, и ОАО «Росагролизинг» решается вопрос о:

– переносе сроков выплат процентов по краткосрочным и инвестиционным кредитам (договорам лизинга) на период от 6 месяцев до года сельскохозяйственных товаропроизводителей, занимающихся производством продукции растениеводства и животноводства, с целью минимизации изъятия у них оборотных средств;

– выделении в текущем году дополнительных объемов кредитов на пополнение оборотных средств предприятиям растениеводства (на проведение сезонных полевых работ) и предприятиям животноводства (на приобретение кормов в связи с ростом их стоимости), в том числе с возможностью предоставления ими последующего залога в срок от 6 месяцев до года.

На данный момент банки объявили о готовности рассмотрения этих подходов в индивидуальном порядке, в зависимости от кредитной истории заемщика. Мы рассчитываем, что кредитные институты предоставят аграриям приемлемые возможности и варианты.

3. Меры по адаптации сельского хозяйства к ВТО

В рамках плана действий Правительства, направленных на адаптацию отдельных отраслей экономики к условиям членства России в ВТО, Минсельхозом разработан ведомственный план конкретных мероприятий и соответствующая дорожная карта. Она включает:

– ежемесечный мониторинг объемов и стоимостных показателей производства и импорта на единую территорию Таможенного союза сельскохозяйственной продукции и продовольствия, особенно по чувствительным категориям товаров (живые свиньи, свинина, молоко и молочная продукция, рис, сахар и ряд других);

– принятие (на основе данных мониторинга) мер по защите внутреннего рынка;

– проведение, в случаях необходимости, антидемпинговых расследований и реализация упреждающих мер.

Правительство поддержало важные депутатские законопроекты по снижению налоговой нагрузки на сельхозпроизводителей.

В частности: нулевую ставку по налогу на прибыль; пониженную (10%) – по НДС при ввозе племенного скота и биоматериала; освобождение фермеров и индивидуальных предпринимателей от НДС при получении производственных субсидий и грантов по программам поддержки начинающих фермеров и строительства семейных животноводческих ферм; продление срока пользования организациями потребительской кооперации единым налогом на вмененный доход; предо-

ставление льгот по налогу на прибыль в сфере сельскохозяйственного страхования. (В общей сложности прогнозируемый объем льгот по ним составляет от 14 до 18 млрд. рублей в год.)

4. Новые подходы к реализации Госпрограммы на 2013-2020 гг.

В новую Госпрограмму вошли как меры государственной поддержки, доказавшие свою эффективность в течение последних пяти лет, так и новые направления.

Время ставит новые задачи. Поэтому мы исходим из необходимости проведения более системной государственной политики в сфере АПК, охватывающей как экономические, так и социальные и экологические аспекты развития отрасли. Важным принципом является сбалансированность производства продукции с ее дальнейшей переработкой и последующей реализацией.

Новеллами Госпрограммы являются:

- постепенный переход от прямого субсидирования производства к поддержке доходности отрасли. С 2013 г. вводятся выплаты сельхозпроизводителям на 1 га посевных площадей в зависимости от объема произведенной растениеводческой продукции, измеренной в зерновых единицах, и биоклиматического потенциала земельных участков (объем финансирования – от 15,2 млрд. в 2013 г. до 37,6 млрд. в 2020 г.);

- с учетом стратегических приоритетов в отдельную подпрограмму выделено «развитие мясного скотоводства» (6,8 - 9,5 млрд. рублей ежегодно);
- стимулом для развития молочного производства должен стать новый вид поддержки: «субсидии на 1 килограмм реализованного товарного молока» (Объем финансирования - 10 - 12,5 млрд. рублей);

- на поддержку малого и среднего бизнеса на селе направлена грантовая поддержка начинающих фермеров и семейных животноводческих ферм;

- на модернизацию производства нацелена программа по обновлению сельхозтехники через «Росагролизинг» и реализации отечественных сельхозмашин со скидкой, а также поддержка инновационных проектов на основе частно-государственного партнерства.

В рамках реализации новой Госпрограммы мы намерены выстраивать новую систему взаимоотношений с регионами с целью стимулировать субъекты Российской Федерации к увеличению расходов на сельское хозяйство, усилению их ответственности за выполнение взятых обязательств, повышения прозрачности и эффективности расходования бюджетных средств.

Минсельхоз исходит из необходимости:

- использования проектного финансирования отрасли на основе схем территориального планирования;

- сочетания мер по развитию сельскохозяйственного производства в крупных, средних и малых предприятиях со строительством объектов переработки и реализации продукции, социальной и производственной инфраструктуры;

- консолидации регионами финансовых ресурсов для развития сельской инфраструктуры и жилищного строительства с возможным созданием целевых фондов муниципального развития.

Источник: МСХ России

20 сентября 2012 г.

ВРЕМЯ УЧИТЬСЯ

Дела идут неладно?

Как понять, что с бизнесом не все в порядке?

Один из читателей моей книги «Как загубить собственный бизнес: вредные советы российским предпринимателям» (ИД «Питер», 2007, 2012 годы) написал мне:

«Владею самостоятельно организованным рабочим местом уже 3,5 года. Очень устал. У меня работает около десяти человек в штате и около пяти удаленно».

Прочитав это, я понимаю, что у этого собственника не очень хорошая ситуация с бизнесом. Вообще, когда перед твоими глазами проходят тысячи различных бизнесов, начинаешь по простым признакам определять, в каких из этих бизнесов дела идут совсем не туда, куда надо. И, если ничего не изменить, перспективы у них будут весьма призрачными.

Думаю, будет интересно, если я расскажу о некоторых из этих признаков.

Сколько лет компании, и сколько сотрудников в ней работает?

Бизнес имеет смысл создавать только ради того, чтобы достичь доминирования на рынке. Или хотя бы стать одним из ведущих игроков на рынке. Конечно, не каждый бизнес имеет перспективу вырасти в компанию, которая будет мировым лидером в своей области. Поэтому нужно разумно определить тот сегмент рынка, в котором вы будете стремиться к лидирующему положению. Возможно, это будет довольно узкая ниша. Не исключено, что она окажется ограничена территориально. Но в этой нише вы должны занять лидирующую позицию. И уж как минимум — приложить для этого все усилия.

Вы спросите — разве каждый бизнес должен стремиться к тому, чтобы стать лидером в своем сегменте рынка? Что плохого в том, чтобы руководить устойчивым, стабильным бизнесом, который ежемесячно приносит доход, занимая при этом небольшую долю рынка? Главное то, что это безопасно. В случае ужесточения конкурентной борьбы, прихода на рынок сильных игроков федерального и транснационального уровня больше шансов выжить у компаний, захвативших значительную долю рынка. Компании с более серьезным размахом деятельности проще поддерживать высококонкурентные условия работы с клиентами. Она может обеспечить для своих клиентов более достойный уровень сервиса. За счет большего размаха деятельности проще обеспечивать приемлемую маржу. Соответственно, такой бизнес имеет больший запас прочности. Даже в тяжелой ситуации, когда весь рынок оказывается в состоянии крутого пике, у такой компании есть неплохие шансы выжить. Возможно, придется резко сократить затраты, уволить часть сотрудников. Но бизнес выживет. Впоследствии сможет подняться вновь.

А у небольших компаний часто нет совсем никакого запаса прочности. Нет даже финансовой подушки безопасности, которая позволила бы им протянуть несколько месяцев в случае резкого ухудшения ситуации на рынке. При этом у них частенько не очень конкурентоспособные условия обслуживания клиентов. Понятно, что они пытаются компенсировать это за счет индивидуального подхода к клиентам, устраивания личных

отношений с клиентами. И всяческой демонстрации любви к клиентам. Однако при резком ухудшении ситуации на рынке в целом всего этого оказывается совершенно недостаточно.

Вывод: чтобы компания имела возможность жить долго и счастливо и при необходимости успешно пережить очередной спад рынка или ужесточение конкуренции, это должен быть средний или крупный бизнес. Очень немногие бизнесы могут, имея маленькую команду, быть при этом устойчивыми, жизнеспособными и успешными.

Следовательно, собственнику имеет смысл стремиться к тому, чтобы развивать свой бизнес достаточно быстро и активно. Как минимум, до тех пор, пока этот бизнес не нарастил до достаточной степени обороты, клиентскую базу и команду сотрудников, чтобы занять устойчивое положение в своей нише рынка.

В целом, если к концу первого года работы новой компании численность ее штатных сотрудников — 20 человек или больше, это свидетельствует о неплохом темпе развития бизнеса на начальном этапе. То же можно сказать о компании, если через два года с момента начала работы численность ее сотрудников составляет 40 человек или больше. Напротив, если компании уже три или четыре года, а численность ее сотрудников все еще меньше 20 человек — это очень плохой признак. Если сотрудников к этому моменту всего 15, а то и 10, ситуация в высшей степени прикормная. Скорее всего, проблема в том, что собственник не умеет или не хочет развивать свой бизнес.

Кроме того, необходимо учитывать еще один фактор. Большинство российских собственников бизнеса на самом деле владеют не бизнесом, а самостоятельно организованным рабочим местом. В таких компаниях собственник — отнюдь не свободный человек. Он — главный исполнитель, абсолютно необходимый для повседневной работы своей компании. Ответственный за все, раб собственного бизнеса. Часто он даже не может уйти в отпуск без того, чтобы не нанести ущерба бизнесу. Многие из таких собственников и не уходят в отпуск — по пять, десять, а то и 15 лет.

Чтобы построить полноценный бизнес — систему бизнеса, необходима численность компании от 30 человек и выше. Если численность 100 человек и выше, многие элементы системы бизнеса в ней уже выстроены. Иначе она просто не выросла бы до такого размера. Пока в вашей компании всего 10—15 сотрудников, вы практически обречены быть собственником самостоятельно организованного рабочего места. И это еще одна причина, по которой владельцу имеет смысл быстро развить компанию хотя бы до размеров среднего бизнеса.

Сколько в компании руководителей и рядовых сотрудников?

Врожденный изъян многих российских компаний заключается в том, что их владельцы и создатели недопонимают суть работы руководителя. Им почему-то кажется, что всю работу делают рядовые сотрудники. А руководитель — это человек, который получает большой оклад и ничего особо полезного не делает. Как следствие такого подхода, в их компаниях имеется серьезнейший дефицит руководящего звена. А поскольку

необходимость в той работе, которую должны были бы делать недостающие руководители, нигде не исчезла, сами собственники оказываются по уши погружены управленческой текучкой. При этом эффективность и интенсивность работы рядовых сотрудников крайне невелика, поскольку им постоянно не хватает управленческого воздействия. Классическая картина: рядовые сотрудники бездельничают половину рабочего дня и постоянно стоят в очереди в кабинет директора за указаниями, что они должны делать. При этом директор работает по 10—12 часов в день, практически без выходных.

Как проверить, имеется ли в компании серьезный дефицит управленческого персонала? Очень просто. Для этого нужно знать, сколько в компании работает сотрудников, и сколько руководителей всех рангов. При классической иерархической структуре управления каждый сотрудник должен кому-то подчиняться. Это касается также и руководителей компании — кроме одного, находящегося на самом вершине пирамиды. Поэтому из общей численности сотрудников нужно вычесть одного, имеется в виду генеральный директор и собственник. Поделив это количество на число руководителей компании, получим соотношение: сколько сотрудников приходится на одного руководителя.

А теперь самое время вспомнить, что при выполнении более-менее сложных и нетиповых работ предел управляемости составляет пять—семь рядовых сотрудников на одного руководителя. Если мы получили соотношение, близкое к этому, очень похоже на то, что все в порядке.

Сколько часов в неделю работает собственник бизнеса?

Ни одна работа по найму не стоит того, чтобы заниматься ею более 40 часов в неделю. Точнее, за это время нужно уметь стабильно обеспечивать достойные результаты. Если же вы перерабатываете, то, надеюсь, ради того, чтобы результаты были выдающимися. Для просто хороших результатов 40 часов в неделю должно быть более чем достаточно.

Не в меньшей степени этот принцип касается и собственников бизнеса. Более того, многие исключительные функции собственника бизнеса крайне тяжело выполнять в офисе, среди управленческой текучки. Прежде всего речь идет о продумывании стратегии развития организации, а также о разработке различных документов, технологий и стандартов, необходимых для совершенствования и развития бизнеса, включая планы развития этого самого бизнеса.

Поэтому, если собственник стабильно находится в офисе своей компании более 40 часов в неделю, или даже более 60 часов в неделю, то как собственник он некомпетент. Конечно, бывают ситуации, когда собственнику просто хочется как следует повкалывать ради развития своей компании. Например, когда бизнес растет так успешно, что грех не приложить дополнительные усилия, чтобы вырваться в абсолютные лидеры рынка.

Если собственник находится в офисе в среднем 30—40 часов в неделю, он — управляющий самоорганизованного рабочего места.

Если собственник находится в офисе своей компании менее 20 часов в неделю и при этом бизнес неплохо

зарабатывает деньги и успешно развивается, ситуация выглядит значительно привлекательнее. Если же с бизнесом все хорошо и при этом собственник приезжает в офис раз в неделю, а то и раз в месяц, очень похоже на то, что перед нами — настоящий собственник бизнеса.

Какие документы подписывает собственник бизнеса?

Настоящий собственник бизнеса подписывает только учредительные документы и доверенности на право подписи. Для всего остального есть исполнительные директора. Если же вы должны каждый день подписывать очередные документы, вы всего лишь управляющий самоорганизованного рабочего места.

Кто управляет финансами бизнеса и расчетным счетом?

Аналогично, если вы каждый день должны принимать решения, кому и сколько платить, вы всего лишь управляющий самоорганизованного рабочего места. У настоящего собственника бизнеса этой работой занимаются финансисты.

Сколько денег приносит бизнес своему владельцу?

Если вы — владелец бизнеса и по мере прочтения моей статьи у вас все больше портится настроение, не исключено, что сейчас я испорчу его окончательно. Видите ли, бизнес, который не приносит своему владельцу достаточно ощутимый доход, бизнесом считаться не может. К примеру, если собственник получает от своего бизнеса примерно такой же доход, который он мог бы получить, работая в другой компании по найму, зачем он вообще занимается этим бизнесом? Ведь на собственнике лежит финансовая ответственность за бизнес. Бывает, что при неблагоприятном стечении обстоятельств собственникам приходится продавать квартиры, машины и коттеджи, чтобы расплатиться с долгами. А наемный сотрудник каждый месяц получает зарплату плюс проценты и бонусы. И в подавляющем большинстве случаев вряд ли может уйти в минус. Наконец, в России каждый собственник бизнеса — уголовный преступник. С момента первой проводки по первому зарегистрированному им юрлицу. Так устроено наше законодательство. И неважно, что вы ведете чистый, честный, абсолютно прозрачный бизнес. Всегда найдутся статьи, по которым вас можно зацепить, и люди, которые захотят это сделать.

А значит, совершенно бессмысленно попадать под тяжелейшие риски, неотъемлемо присущие собственнику бизнеса. И в результате получать тот же доход, как и многие сотрудники, работающие по найму.

Поэтому считается, что бизнес в среднем российском городе-миллионнике имеет право на существование, если он обеспечивает своему владельцу дивидендный доход в размере не менее \$10 тыс. в месяц, то есть 300 тыс. руб. в месяц или больше. Речь идет о чистом дивидендном доходе: той сумме, которая ежемесячно выводится из бизнеса и передается собственнику — и далее расходуетя им от своего имени. Суммируются все виды выплат, которые собственник получает от своего бизнеса: зарплата, выплаты по трудовому договору, дивиденды и т.д. Средства, заработанные компанией в виде прибыли

и направленные на инвестиции в развитие этого же бизнеса, здесь не учитываются. Если владельцев у бизнеса несколько, бизнес должен обеспечивать такой дивидендный доход каждому из них. Разумеется, я говорю об основных собственниках, а не о миноритарных акционерах с мелкими пакетами акций.

Обрастает ли имуществом владелец бизнеса?

Допустим, бизнес ежемесячно приносит своему владельцу достаточно неплохой доход. Но идет ли этот доход впрок? Обрастает ли владелец дорогостоящим личным имуществом, имеющим существенную продажную стоимость?

Например, перед нами — собственник бизнеса, который владеет компанией семь или десять лет. Вопрос: что он заработал для себя и своей семьи за это время? Приобрел ли он квартиру или несколько? Коттедж, дачу? Что из этого находится в собственности, что было приобретено по ипотеке? Каков остаток долга по ипотеке? Или ипотечный кредит был погашен досрочно? Сформирована ли у собственника бизнеса финансовая подушка безопасности? Только для себя или еще и для бизнеса? Занимается ли собственник бизнеса инвестициями от своего имени? Имеются ли у него инвестиции, в том числе объекты недвижимости, которые приносят ему пассивный доход?

Если кто-то много лет является владельцем бизнеса и за все эти годы даже не приобрел себе квартиру, с высокой вероятностью можно прогнозировать финансовый коллапс и крах этого бизнеса. Перед нами человек, который, возможно, умеет зарабатывать деньги, но не умеет их сохранять.

Кто привлекает корпоративных клиентов?

Корпоративные клиенты — организации и предприятия — в финансовом плане значительно привлекательнее, чем частные лица. Поэтому клиентам-корпорациям необходимо уделять самое пристальное внимание. Их привлечение — важнейшее условие для успешного развития бизнеса и роста его доходов.

Удивительно, что при этом во многих компаниях привлечением корпоративных клиентов не занимается вообще никто. Эти компании и могут и хотят обслуживать корпоративных заказчиков, но при этом они пассивно сидят в офисе и ждут, пока корпоративные клиенты сами обратятся к ним за товаром или услугами.

В других случаях действия, направленные на активное привлечение корпоративных заказчиков, предпринимается одним-единственным сотрудником компании, а именно ее директором — в свободное от других обязанностей время, которого чем дальше, тем меньше. Представьте, что потенциальных корпоративных заказчиков, которые могли бы работать с этой компанией, — сотни или тысячи, или десятки тысяч. А сколько таких клиентов сможет привлечь директор, который занимается этим в одиночку и далеко не все время? В лучшем случае — несколько десятков.

Не исключено, что, даже работая с этими клиентами, компания сможет ежемесячно зарабатывать кое-какие деньги. Но первое же серьезное обострение конкуренции на рынке или спад оставят от этого бизнеса рожки да ножки. Или просто прикончат его на месте.

ВРЕМЯ УЧИТЬСЯ

Сколько встреч в неделю на выезде к клиентам проводят менеджеры по продажам?

Ситуация меняется к лучшему, если руководство компании принимает решение о формировании отдела активных корпоративных продаж, сотрудники которого будут активно привлекать новых корпоративных клиентов. Безусловно, это шаг в правильном направлении. Но и тут не все так просто.

Самая распространенная проблема в отделах продаж — низкая активность сотрудников: малое количество звонков и встреч с клиентами, которые они проводят каждый день и каждую неделю. Иногда дело доходит до полного нежелания выезжать на переговоры к клиентам. Сотрудники отдела продаж могут любой ценой уклоняться от встреч на выезде к клиентам, даже если клиенты находятся в том же городе. И тем более пытаются избегать выезда к клиентам, если эти клиенты находятся в других городах, регионах и странах.

Но главное, что позволяет достичь

успеха в корпоративных продажах, это личный контакт, личные отношения и личные связи. А основной инструмент создания и развития всего этого — личные встречи. И неужели вы думаете, что при переговорах о контракте на крупную сумму с клиентом из другого города фактор личных отношений и личных встреч менее важен, чем при переговорах с клиентами из своего города? Наоборот, в этом случае он еще более важен.

Таким образом, главное, что должны делать менеджеры по продажам, — проводить большое количество переговоров на личных встречах с клиентами. Возьмем для примера бригады торговых представителей. В хорошо отстроенном бизнесе торговый представитель каждый день проводит встречи по заранее спланированному дневному маршруту. При этом в каждый такой дневной маршрут входит от 12 до 25 точек. Именно такое количество встреч торговый представитель делает каждый день с выездом на территорию заказчиков.

Что если мы ведем с клиентами переговоры о более сложных и дорогос-

тоящих проектах, товарах и услугах? Допустим, нам приходится проводить с клиентами многоэтапные переговоры. Для заключения сделки придется провести немало встреч, при этом продолжительность каждой встречи может быть от одного до двух часов. И для проведения этих встреч придется выезжать к клиентам в разные районы города. В этом случае для эффективного ведения коммерческой работы каждый менеджер по продажам ежедневно должен проводить две-три такие встречи с клиентами. Каждую неделю — от 8 до 15 таких встреч.

При межрегиональных продажах по схеме «разъездных бригад» график командировок планируется таким образом, что не менее половины рабочих дней коммерсанты проводят на выезде. При этом на каждый день, когда коммерсанты находятся в командировке в другом городе, они заранее назначают от четырех до шести встреч с клиентами, чтобы провести как минимум две-четыре такие встречи.

Сколько начальников в отделе продаж? Занимаются ли они продажами?

Многие руководители компаний считают, что главное — набрать в отдел продаж подходящих сотрудников, которые умеют продавать. Заинтересовать их мотивацией. Предложить привлекательные проценты и бонусы от продаж. И они будут продавать. Какое заблуждение!

Подавляющее большинство менеджеров по продажам, предоставленных самим себе, делают звонков и встреч в три-пять раз меньше, чем могли бы. Соответственно, они и продают в несколько раз меньше, чем могли бы. При этом получая те же самые оклады. И с этого длинный список проблем только начинается...

Менеджеры по продажам, предоставленные самим себе, практически ни на что не способны. Для того чтобы получить от них достойную отдачу, совершенно необходимо, чтобы их возглавляли профессиональные руководители продаж. При этом одного руководителя продаж

также совершенно недостаточно, чтобы эффективно управлять отделом продаж. Для этого необходимо минимум два руководителя продаж, работающих в иерархии. Вдвоем они смогут справиться с управленческой нагрузкой, объем которой в профессиональном отделе продаж поистине колоссален.

Например, для эффективного управления профессиональным отделом продаж необходимо проводить 13 управленческих мероприятий — три ежедневных, два еженедельных и восемь ежемесячных. И можете быть уверены: если в отделе продаж каждый день не проводится утренняя оперативка, ни о каком эффективном управлении этим отделом говорить не приходится.

А еще настоящие руководители продаж — полевые командиры. Они управляют отделом продаж не по принципу «делай, как я сказал», а по принципу «делай, как я». Руководителя продаж, который сам активно не участвует в переговорах с клиентами и не заключает сделок, вряд ли можно назвать компетентным.

Делегирование и постановка задач

Делегирование — важная составляющая любого рабочего процесса. И каждому руководителю нужно хорошо понимать, для чего это нужно, а также уметь это грамотно делать.

Сначала разберемся, что можно делегировать, а что лучше делать самому.

Для этого рассмотрим матрицу Эйзенхауэра.

Напомним, что смысл ее сводится к тому, что каждая предстоящая задача определяется в одну из четырех групп:

1. Важное и срочное
2. Важное и не срочное
3. Срочное и важное
4. Срочное и не важное

Принцип очень простой: все срочное делаем сами (сначала — срочное, потом — менее срочное). А вот срочное и не важное как раз можно делегировать.

Слово «делегировать» происходит от французского *d'el'eguer* и в переводе означает «передать, поручить, доверить, доверять». Следовательно, делегировать и ставить задачу — это одно и то же.

Однако далеко не всегда мы поступаем таким образом. Зачастую человек, находящийся на ответственной должности, предпочитает «тянуть воз» сам, не передавая какие-либо дела коллегам. Почему так происходит?

В первую очередь нас останавливает стереотип «хочешь сделать хорошо — сделай сам». Действительно, каждому человеку кажется, что именно он лучше всех понимает, как именно должно быть выполнено то или иное задание. Отдавая его другим, все мы должны принимать как данность, что исполнитель не сделает точно так же, как мы. Но «по-другому» не значит «плохо». К тому же правильная постановка задачи помогает свести разногласия и недовольства к минимуму. К этому вопросу мы еще вернемся позднее.

Если коллектив состоит из профессионалов своего дела, ответственно относящихся к каждой задаче, скорее всего ничего критичного не случится.

Более того, когда мы вынуждены делегировать, значит, мы уже опоздали с этим. Не справились с чем-то, и теперь приходится разрешать ситуацию самым некомфортным способом.

Следование подобным стереотипам говорит о том, что руководитель склонен испытывать недоверие к своим сотрудникам. Всегда существует вероятность, что тот, кому поручили дело, не справится с ним. Именно поэтому делегировать необходимо не важные дела.

Даже если что-то пойдет не так, ничего критичного для бизнеса не случится. Напротив, это позволит сотруднику проявить себя, набраться дополнительного опыта, набить руку в подобных делах. И еще один приятный бонус: доверяя сотруднику какое-либо дело, мы решаем задачу дополнительной мотивации и помогаем ему развиваться как специалисту.

Сначала неопытным коллегам можно поручать что-то совсем простое, но постепенно они не только наберутся опыта, но и поймут, чего именно вы от них ожидаете. А значит, можно будет делегировать уже более важные задачи.

Итак, не нужно бояться передавать свои текущие дела (еще раз напомним — не важные) другим людям. Это не только не умаляет наших возможностей как профессионала, но и позволяет освободить собственное время для более важных задач, а также дополнительно стимулировать коллег, помогая им расти в профессиональном плане.

Делегируем правильно
Есть простые и понятные правила делегирования, соблюдая которые вы, к удовольствию всех сторон, получите именно ожидаемый результат.

Их можно сформулировать в восьми последовательных действиях. Приглашаем вас последовательно рассмотреть их на конкретном примере.

Представьте себе: вам необходимо подготовить бумажный отчет для руководителя по состоянию кадров в компании в течение прошлого года с указанием движения сотрудников и проведенных учебных мероприятий. Сделать это необходимо за месяц, до завершения отчетного периода. У вас множество других дел, и вы решаете делегировать эту задачу новому сотруднику, который работает в отделе кадров два месяца.

«Что же тут сложного? — скажет иной читатель. — Достаточно позвать этого человека и попросить похорошему: «Так, мол, и так, выручи, нужно для шефа составить отчет, ты же в кадрах, вот и сделай». В отчете укажи все движения сотрудников

и все проведенные мероприятия по обучению. К концу месяца успеешь? Вот и славно».

И каков будет результат? Сеем предположить, что не очень хороший, потому что всегда окажется, что «славный человек» из кадров что-то не услышит или не запомнит. А то и не поймет корректно то, что вы пытались до него донести. Есть ли тут его вина? Многие считают, что нужны сотрудники, которые с полуслова понимают то, что пытаются до них донести, никогда ничего не забывают и все делают качественно и в срок. Но, как мы уже упоминали, для развития хорошего понимания руководителя необходимо время, и все мы — люди, можем что-то забыть, упустить или некорректно интерпретировать. Карта мира одного человека не равна карте мира другого. И так будет всегда.

Чтобы свести к минимуму любые накладываемые, необходимо следовать определенным правилам, которые мы сейчас и рассмотрим.

1. Выбор момента. Если вы оторвали человека от другого важного дела, можно с большой долей уверенности говорить о том, что вы не получите 100% его внимания. Поэтому уточните, не занят ли тот сотрудник, к которому вы хотите обратиться. Привлеките его внимание, например, такой фразой: «Женя, отвлекись на несколько минут, это важно. Послушай, что я тебе скажу».

2. Обозначение общей цели. Коллега должен понимать, зачем необходимо выполнить это задание. Можно сформулировать свои мысли, например, так: «Ты же знаешь, как важно развивать сотрудников компании и планировать их обучение, чтобы они успешно работали и комфортно себя чувствовали. Для этого нужно анализировать положение дел на текущий момент».

3. Формулировка самой задачи. «Поэтому, Женя, важно подготовить хороший отчет за прошлый год по движению сотрудников и проведенным мероприятиям по обучению каждого сотрудника». Очень важно сформулировать четкую цель понятными словами. Как говорил Эйнштейн, «делай просто, насколько возможно, но не проще этого».

4. Алгоритм действий и стандартов. На этом этапе нужно объяснить очень подробно, доходчиво, по невербальным каналам определяя, насколько сотруднику понятно то, что вы пытаетесь до него донести. Например:

«Запиши, пожалуйста, что ты будешь делать. Получи информацию обо всех перемещениях сотрудников и сведи данные в одну таблицу. Положение строк отсортируй по дате прихода на работу сотрудника. Внеси информацию о запланированных для каждого мероприятиях и о датах их проведения с указанием количества часов, затраченных на проведение. В следующей колонке укажи перемещение сотрудника в компании с датами. Отчет подготовь в EXCEL. Формат шрифта — Arial 11. Фамилии выдели жирным шрифтом. На первоначальные действия тебе потребуется около двух часов, поэтому начни в 11.00».

5. Отсылка к ресурсам. Ваш коллега должен понимать, где взять информацию, какие уже существуют примеры выполнения, описания стандартов по данному действию и кто из коллег сможет ответить на вопросы. Продолжаем наш пример: «Всю информацию о сотрудниках в электронном виде тебе предоставит Марина Николаевна, я ее уже предупредил. Образцы подобных отчетов находятся на полке в папке с надписью «Отчеты». Если у тебя будут вопросы, обязательно задай их мне, с 12 до 13 у меня будет свободное время, или адресуй их Марине Николаевне».

6. Контроль. Важно понимать, что делегировать можно все, кроме контроля. При этом необходимо запланировать промежуточный контроль, чтобы быть в курсе происходящего и вовремя скорректировать действия сотрудника. Пример: «Женя, предварительный итог покажи мне сегодня в 17.00. Окончательно готовый отчет мне нужен 25-го числа». То есть мы ставим так называемую «красную линию» (Red Line). Срок не должен быть нарушен и аврала создавать тоже не надо. Поэтому Red Line дает возможность провести коррективы готового отчета и вовремя сдать его.

7. Мотивация сотрудника. Конечно же, выполнение задания зависит от воодушевления коллеги, который будет его выполнять. И пренебрегать данным пунктом нельзя. И как никогда важен искренний и индивидуальный подход. Знание мотивации конкретного коллеги, сотрудника или подчиненного дает массу возможностей для достижения целей и создает комфортную среду для работы. Продолжая пример: «Женя, это задание для тебя — новое, и это хорошая тренировка таких важных для сотрудника службы персонала качеств, как внимательность и аккуратность. Кроме этого, ты сможешь ознакомиться с кадровыми документами, которые оформляются в нашей

компании, и в дальнейшем использовать свои знания для решения более серьезных задач. За те два месяца, которые ты у нас работаешь, ты успел показать себя как старательный сотрудник, поэтому уверен — у тебя получится». Окрыленный искренним (это очень важно) доверием, коллега будет выполнять работу качественно и внимательно и обязательно спросит, если появятся вопросы.

8. Проверка понимания. Этот этап завершающий и очень важный, потому что позволяет понять, насколько успешно пройдены предыдущие. Вам важно понять, как видит выполнение задания сотрудник. А как это узнать? Спросить! Поэтом: «Женя, расскажи, что ты понял, как будешь действовать?» Можно попросить сотрудника подробно рассказать, как он будет действовать. Поэтому после рассказа, если вы слышите общие фразы от коллеги, спросите: «А как конкретно ты будешь это делать?» В этот момент и открывается истинное понимание или непонимание задачи. Если вы поймете, что часть объяснений не была понята, повторите еще раз, но другими словами. Обязательно учитывайте особенности восприятия человека, который сидит перед вами. Кто-то лучше воспринимает информацию на слух, кому-то обязательно нужно показать, что и как сделать, и т.д. Если вы хорошо знаете коллегу, вы всегда сможете рассказать так, чтобы вас поняли наиболее полно. Можно использовать и другие приемы, например, попросить того, кому вы делегировали задачу, написать самому себе задание и прислать вам. Сразу станет понятно, насколько хорошо вас поняли, останется только объяснить детали. И, что немаловажно, вы получите именно сформулированное задание, при помощи которого можно легко осуществлять контроль.

Если все правила делегирования выполнены корректно, если вы доверяете своим коллегам и находите возможность доносить до них свои мысли наиболее полно и понятно, у вас не возникнет проблем с выполнением рабочих задач.

Конечно, определенные сомнения всегда могут появляться, но разумные предосторожности позволяют свести риск к минимуму. Поэтому верьте коллегам, верьте им часть ваших дел, правильно делегируйте — и успех будет сопутствовать вам!

Александр ШАЛАЕВ,
руководитель отдела развития
Центра повышения квалификации
Первого Дома Консалтинга
«Что делать Консалт»

20 сентября 2012 г.

ВОЗВРАЩАЯСЬ К НАПЕЧАТАННОМУ

Практики о выращивании нута

В Турции нут – беспроблемная культура.

Фикрет Акинербем, доктор с.-х. наук (Турция):

– Еще пару лет назад в Турции нутом засеивалось около 1 млн га, сейчас немного меньше. Его урожайность в разных условиях разная: получают по 1-2 т, кто-то 3 т, а кто-то и 4-5 т. У нас примерно 25 зарегистрированных сортов, все они засухоустойчивые, выращиваются при выпадении осадков в среднем на уровне 100-150 мм. Если осадков больше, то и урожай выше – около 3-4 т. Объем мировых продаж нута составляет 850 тыс. – 1 млн т. Уверен, здесь ваш потенциал. Украина спокойно может выращивать эту культуру не менее чем на 1,5 млн га и получать минимум 2 млн т. продукции. Нут и чечевица – растения беспроблемные, во всяком случае, в Турции. Но у вас с нутом есть некоторые проблемы, поскольку в Украине очень высокая засоренность полей. Поднимите культуру земледелия! Нут не требует почв высокого качества, разве что тяжелые земли не любит. Поскольку корневая система у него глубокая, то наличие песка очень поможет. Уровень pH должен быть от 6 до 9, более низкие показатели увеличивают вероятность заболевания грибковыми заболеваниями. Отзычив на кальций. При покрытии снежным покровом до 5 см выдерживает морозы до 25 градусов, без снежного покрова – до 12. Если температура почвы при посадке слишком низкая, всходы задерживаются, в период вегетации ночная температура должна быть 21-24, дневная – 29-30. Проблемы с высокой температурой у нута могут быть только тогда, когда она выше 40 градусов. Не любит слишком большой влажности и много осадков. Посадка – ранней весной. В Турции это конец февраля – начало марта, в Украине – скорее всего, начало апреля. Перед посадкой – нанесение биопрепаратов, устойчивость повышается на 35-70%. Азотные удобрения обычно не используются, хотя 30-40 кг/га азота допустимо. Основной вопрос агротехники – борьба с сорняками. Урожай собирается примерно через 100-150 дней после посадки. Поскольку проблем с осыпанием нет, задержка с уборкой не страшна.

«Бомба» для зернового севооборота

Михаил Драганчук, ФХ «Драгми» (АР Крым):

– Основной плюс, который побудил меня 7 лет назад заняться выращиванием нута – его высокая жаро- и засухоустойчивость, самая высокая среди бобовых. Я искал культуры, которые могли бы разнообразить севообороты в засушливой зоне, традиционно перенасыщенные зерновыми. Нут – очень хороший предшественник для пшеницы, реальная альтернатива пару. Наряду с этим он обладает высокой холодостойкостью, что позволяет производить посев в самые ранние сроки и максимально продуктивно использовать весеннюю почвенную влагу для получения всходов. Самым сложным вопросом на нуте для многих является борьба с сорняками. В чем сложность?

1. У нута нет ни одного надежно-го страхового гербицида для широ-

колистных сорняков. Все страховые гербициды, которые применяются на других бобовых культурах (горох, соя) против широколистных сорняков, приводят к угнетению или полному уничтожению нута.

2. Нут очень чувствителен к остаточному действию некоторых гербицидов (например, с действующим веществом метсульфурон-метил), которые применялись при выращивании предшествующих культур.

3. Наличие большого количества вегетирующих сорняков при уборке может привести к ухудшению качества нута. Влажные остатки сорняков могут не только повышать влажность бобов (а это дополнительная сушка), но и окрашивать их (а это ухудшение товарного вида). Как минимизировать воздействие сорняков? Из своей практики могу порекомендовать следующее.

1. Нут нужно размещать на наиболее чистых от сорняков полях. С сорняками нужно начинать бороться еще на предшественниках. Но в этой борьбе не должны применяться гербициды с длительным последствием.

2. Избегайте полей с преобладающими многолетними сорняками. Если же такие сорняки все-таки присутствуют, поборитесь с ними после уборки предшествующей культуры. Кроме механических обработок (дискование, культивация) необходимо провести обработку очагов или всего поля глифосатом. Более эффективно провести эту операцию осенью, когда идет отток питательных веществ к корням сорняков.

3. Самым эффективным приемом в защите нута от сорняков является боронование посевов. Первое боронование проводится до появления всходов нута. Примерно на 4-5 день после сева. При этом надо следить за прорастанием семян (чтобы не было ростков близко от поверхности почвы). Цель такого боронования – не только вычесать первые нитевидные проростки сорняков (их при сухой погоде к этому времени может и не быть), но и выровнять поверхность почвы (это позволит при следующем бороновании не засыпать растения нута). Следующее боронование желательнее проводить после всходов, когда они хорошо укоренятся и высота растений нута будет достаточно высокой, чтобы их не засыпало (5-6 см). Боронование желательнее повторить через 7-10 дней. Его надо проводить поперек рядов или по диагонали с минимальной скоростью. Чем бороновать? Если дождевое боронование можно проводить даже тяжелыми боровами, то после всходов – легкими и средними. Самым лучшим орудием может стать пружинная борона, которая позволяет регулировать усилие пружины в каждой конкретной ситуации. Боронование является настолько эффективным приемом, что позволяет в засушливых условиях полностью отказаться от гербицидов.

4. Бывают годы, когда из-за обильных дождей во второй половине вегетации нута появляется вторая волна сорняков. Чтобы при этом без проблем убрать урожай и не потерять его качество, придется провести обработку посевов десикантами. Созревает нут позже, чем основные зерновые культуры – пшеница и ячмень, поэтому их уборки не совпадают, что

дает возможность более эффективно использовать уборочную технику. Дружное созревание нута на всем растении позволяет убирать его прямым комбайнированием. Задержки с уборкой не критичны, так как при переставании на корню нут не полегает и не осыпается. Сравнительно высокое прикрепление нижних бобов (около 20 см) позволяет без особых проблем, которые обычно присущи сое, убирать весь урожай без потерь. После уборки нута остается еще достаточно времени для качественной подготовки почвы под посев озимых культур и накопления влаги. Так как пожнивных остатков остается мало, готовить почву после нута под посев озимых – одно удовольствие. Еще одна приятная фишка этой культуры – для его выращивания не нужна специальная техника, можно использовать ту же, что и на зерновых. Особенно привлекательно, что кроме агротехнических выгод нут имеет и высокую экономическую привлекательность. При высокой агротехнике можно получать до 20 ц/га. Такая урожайность сравнима с урожайностью сои, но попробуйте собрать такой урожай сои в засушливом климате. Немаловажно также, что спрос, а значит, и цена на нут выше, чем на сою, не говоря уже о горохе. Поэтому я и называю нут «бомбой» в зерновом севообороте в зонах засушливого климата.

Я влюбился в эту культуру

Михаил Гнитко, главный агроном агрофирмы «Схід» (Николаевская обл.):

– Нутом мы заинтересовались в 2004 году, когда на глаза попала брошюрка об этой культуре. Директор нашего хозяйства родом из Ташкента, там нут выращивался всегда. Поэтому убедить его попробовать выращивать эту культуру здесь было несложно. Переговорили с В. И. Сичкарем из селекционно-генетического института (Одесса), приобрели семена Антея, Розанны и Триумфа, посеяли всего-навсего на 13 га. И сразу же получили урожай по 23 ц в среднем, хотя Триумф дал 25,2 ц! На этом сорте решили и остановиться. Мы его выращиваем уже семь лет, включая и очень неудачный для нута 2010-й. Урожай ниже 15 ц не получали. И я влюбился в эту культуру. Первая неудача случилась в 2010 году, когда выпали обильные осадки в период вегетации (фаза бутонизации – конец мая и практически весь июнь), что вызвало фузариоз. Я консультировался с ведущим специалистом из селекционно-генетического института О. В. Бушуляем. Мы определились с препаратами, но погода – затяжные дожди, даже с градом – не дала возможности спасти нут. Из 645 га остался только сорт Буджак – 37 га, благо хоть с семенами остались. В нынешнем году обязательно будем выращивать снова. Сею по злаковым стерневым, агротехника убийственно проста: через две недели после уборки – дискование, лушение стерни, вспашка на 25-27 см. С осени – выравнивание площади, весной только один агротехнический прием – внесение гербицидов и заделка их в почву.

Виктор Лаврентьев, СФХ «Лидер» (Кировоградская обл.):

– Мы уже давно сотрудничаем с

В.И. Сичкарем, выращиваем для них сою. Три года назад решили попробовать и нут. Сорта пробовали несколько, все отечественные. Не все сразу получилось. Наши земли находятся в зоне рискованного земледелия, засухи у нас пару лет были очень серьезные. Да тогда и спроса очень такого на нут не было, давали за него вполсилы меньше. В первый год мы получили по 15 ц с гектара. При этом сорта (Антей, Триумф, Розанна, Буджак) вели себя по-разному. Наиболее урожайной ежегодно была Розанна, хотя ее семена не такие крупные, как у других сортов. В прошлом году Буджак и Триумф, которые мы брали на размножение (по 20 га), погибли, а вот Розанна дала неимоверный урожай – на 70 га почти 30 ц! Нут – культура засухоустойчивая, но все зависит от того, сколько у вас в почве продуктивной влаги. В первый год такой влаги было достаточно, ее хватало, чтобы вытянуть урожай. А в 2009 году после засушливого 2008-го такой влаги в грунте не было, к тому же осадков не было вообще, поэтому урожай был меньшим. В 2010-м с зимы продуктивной влаги не было, но в июле дождя выпало достаточно. В июле-августе снова было очень сухо, но ранее собранной влаги ему хватило. Правда, осадки выпали в сентябре, они добавили еще один ярус бобов. И убрали мы уже не как обычно – в конце августа, а в конце сентября. Что применяли против сорняков? Почвенные гербициды Гезагард и Пионер по норме 2,2 л/га.

Высокая культура земледелия – лучшее средство

Владимир Куц, главный агроном ООО «Агроинвестгрупп» (Одесская обл., 40 тыс. га):

– У нас группа хозяйств в разных зонах Одесской области. Среди выращиваемых культур есть и нут. Несколько лет назад исходя из собственного горького опыта мы пришли к выводу, что бобовые в севообороте должны занимать не мене 20%. Они дают возможность создать кладовую азота в пахотном горизонте, которая отдает нужное количество растениям постепенно, а не так, как минудобрения: сегодня они в этом слое есть, а завтра по разным причинам их уже нет. Запланировали увеличить площадь под нут до 5 тыс. га, но помешал кризис. Сейчас будем возвращаться к этому вопросу. По гидротермическому коэффициенту Одесская область делится на три части, в которых коэффициент влагообеспечения колеблется от 1 до 0,7-0,8, а то и 0,6 на юге. Почвы в этих зонах также немного отличаются – черноземы обыкновенные и частично черноземы южные на севере, кроме них в центральной и южной части еще есть тяжелосуглинистые. Ощутимой зависимости урожая нута от качества почв не наблюдали. Сеяли в основном Розанну и Триумф. За несколько лет урожайность нута в южной зоне при всем старании руководителей выдерживать технологию, а она одинаковая для всех наших зон, не смогла превысить 12 ц, в центральной и северной зоне области урожайность была в пределах 11-25,5 ц. Что касается технологии, то обязательно нужна вспашка. Может быть, в этом году будем сеять с использованием реперов, без оборо-

та пласта, но с глубоким рыхлением. Далее – весенняя культивация и посев: на юге – в конце марта, по остальным зонам – следом с интервалом в неделю. В прошлом году в Николаевском районе в хозяйстве «Алексеевское» сорта Розанна и Триумф на 81 га дали практически одинаковый урожай – по 25,525,7 ц/га. Об агротехнике. Некоторые наши хозяйства, не имея возможности посеять нут по вспашке, посеяли его в 2009 году по задискованным площадям на 15-17 см, а где-то и на меньшую глубину. Самый высокий урожай был по вспашке, чем меньшая глубина дискования, тем меньший был урожай. Способы посева – сплошной или широко-рядный. Расход семян при сплошном посеве – 160-170 кг (порядка 500 тыс. растений на гектаре), при широко-рядном – на 30-40 кг меньше (350-380 тыс. растений). Еще один вывод, который надо помнить: нут – растение высокой культуры земледелия. В таком хозяйстве, как «Алексеевское», сорняки отсутствуют до самой уборки, а вот в «Зеленогорском», где ежегодно вносят до 12 тыс. т навоза, семена сорняков на поля попадают, нужно бороться. Применяли Пивот. Во второй половине июня, когда его действие прекратилось, пришла вторая волна сорняков, в основном щирца запрокинутая, меньше – марь белая и дурнишник. Их темпы развития были быстрыми, поэтому к уборке по высоте они сравнялись с растениями нута, а иногда даже были выше. Вот здесь мы потеряли урожайность. Вообще, учиться работать с нутом нужно на широко-рядных посевах. О влиянии гербицидов. Влияния даже Пивота – самого «долгоиграющего» гербицида, недостаточно. Высокая культура земледелия – лучшее средство. Кто желает заниматься нутом, площадь под него нужно готовить заранее, хотя бы за год. Нужно иметь программу распределения нута по годам и площадям. Если вы намечаете в 2012 году сеять нут, уже сегодня надо планировать на этом поле борьбу с многолетними сорняками. Старайтесь полностью искоренить их, для многолетних сорняков понятие слабой засоренности не существует: один многолетний сорняк на метре квадратном – это уже поле средней засоренности. Если их там два – сильнозасоренное. И еще, нут обязательно нужно обрабатывать нитрифицирующими микроорганизмами. И применять протравители. Из удобрений у нас давалась только нитроаммофоска (50 кг на га при посеве). В то же время на бедных площадях возможно имеет смысл дать немного карбамида в период осенней вспашки или дискования. У меня такого опыта нет. Еще о гербицидах. Мы начали уходить от применения Пивота, применяли смесь Прометрина с Пивотом в половинных дозах и смесь Прометрина с Ацетаклором. Смесь с Прометрином защищала дольше. Кто чувствует, что у него засоренность может выскакать во второй половине июня, лучше применять Прометрин в большей дозе – до 4 л или добавлять Пивота. Наша доза – 0,6 не вышла за рамки, но была угнетающей для нута, и я не рекомендую ее применять.

Материал собрал Игорь САМОЙЛЕНКО

Источник: Журнал «Зерно»

Областная сельскохозяйственная газета

КРЕСТЬЯНСКИЙ

Выходит по четвергам с марта 2002 г.

20 сентября 2012 г. (№508)

Лауреат областного и всероссийского конкурсов СМИ №36



КТО КРАЙНИЙ...

Впервые в истории нашей газеты мы публикуем фотографию героя жатвы, который одновременно стал жертвой нападения. Находясь на рабочем месте в поле, водитель ООО «Тургеневский» Аткарского района Алексей Николаевич Селивёрстов подвергся нападению. Вначале в него стреляли из травматического пистолета, а затем ударили по лицу.

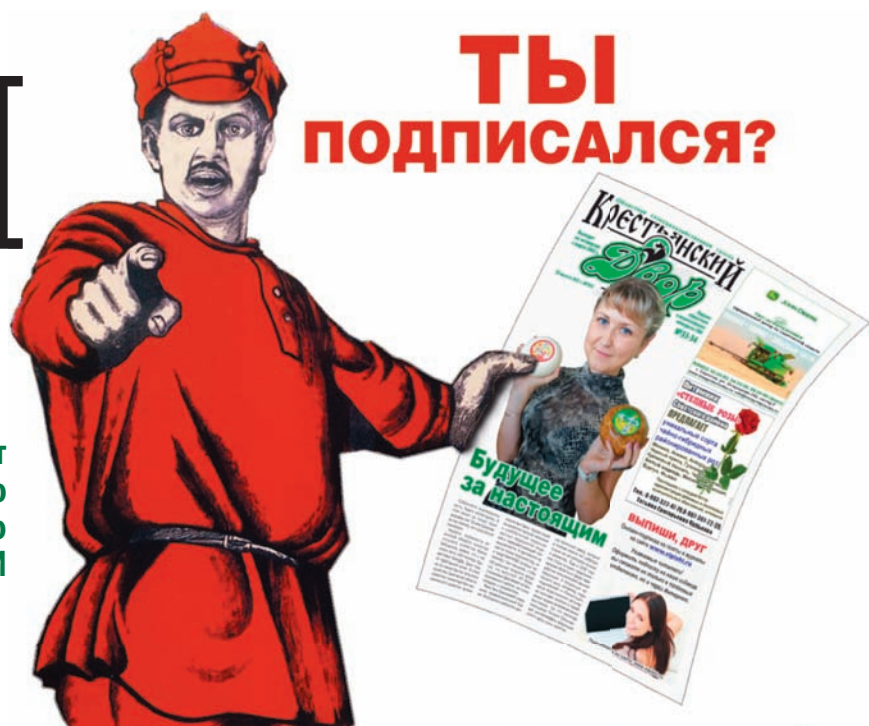
Самое интересное в этой

истории – поведение местной полиции и прокуратуры. Несмотря на многочисленные свидетельские показания, зарегистрированное в отделе полиции заявление, медицинское освидетельствование, гильзы, которые были собраны прямо на месте происшествия, рабочим ООО «Тургеневский», которых пытались спровоцировать на драку, люди в погонах открыто говорят: «Наверху

считают, что ничего этого не было».

Ещё бы. У нас не Техас и не Сомали. Если признать, что с селянами начали расправляться прямо во время уборки урожая, – значит, губернатор Радаев должен признать наличие в Саратовской области второй Кущёвки, не попадающих под его влияние сил.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ТЕМЫ В СЛЕДУЮЩЕМ НОМЕРЕ



ТЫ ПОДПИСАЛСЯ?

ОТКРЫТА ПОДПИСКА на 2013 год
 1 месяц – 112,29 руб. 6 месяцев – 673,74 руб.
 ПОДПИСКА на 2012 год
 1 месяц – 78,61 руб. 3 месяца – 235,83 руб.

JOHN DEERE

ТВС-АГРОТЕХНИКА
 Официальный дилер по Саратовской области

техника • сервис • запасные части

8(8452) 32-20-92, 54-33-58, 54-33-60 (факс)
 г. Саратов, ул. Огородная, 162, литер Г
www.tvsagrotechnika.ru; info@tvsagrotechnika.ru

УВАЖАЕМЫЕ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛИ!
ООО «Агробизнес»
 – официальный представитель
ООО «Торговый Дом Янтарный» –
ПРОИЗВОДИТ ЗАКУП МАСЛОСЕМЯН ПОДСОЛНЕЧНИКА

Любые объемы. Любые условия. Автотранспорт.

8 (8453) 62-36-99 • 8-927-277-43-87 • 8-937-146-82-07 • 8-927-627-13-23
 8-937-247-08-52 • 8-905-368-75-41 • 8-927-277-18-75 • 8-927-623-31-03
 8-927-620-36-37 • 8-927-277-27-29

ПИТОМНИК «СТЕПНЫЕ РОЗЫ»
Советского района
ПРЕДЛАГАЕТ
 уникальные сорта чайно-гибридных районированных роз:

Моника, Асиана, Алёнушка, Черный принц, Гулливер, Кремовый паскаль, Черная магия, Белый медведь, Московский рассвет, Бургун, Фьюжн

Приглашаем к сотрудничеству администрации районных и поселковых муниципальных образований, оптовиков

Тел.: 8-987-322-47-79, 8-987-361-22-39,
Татьяна Григорьевна Калькова

20 сентября 2012 г.

РЕКЛАМА

ООО «Росюником-С»
Оптовая продажа ГСМ:дизтопливо летнее,
зимнее, печное топливо,
бензин, уайт-спирит.Доставка бензовозами
от 4210 до 33000 литров.

Телефон: 8-903-328-50-03



Реклама

Атолл

www.atol-saratov.ru

8 (8452) 23-04-11

**РЕАЛИЗУЕМ ОПТОМ НЕФТЕПРОДУКТЫ**

✓ БЕНЗИН	✓ ДИЗЕЛЬНОЕ	✓ МАЗУТ
АИ-95, АИ-92,	ТОПЛИВО	М-40
АИ-80		

реклама

Официальный
дистрибьютор
КОМПАНИИ

ООО «СНАП»

syngentaВесь ассортимент
средств защиты растений
и семян полевых культурСаратов, Московская, 55, оф. 511, 512
(8452) 23-24-07, 23-04-09, 77-93-54**Предлагаем услуги
по ремонту коробки передач
тракторов К-700**

Выезд в организацию.

Ремонт за 1 день. Гарантия — 1 год.
Наличный и безналичный расчет

Тел.: 8-927-134-19-23

реклама

реклама

**КИРОВСКОЕ
МАСЛО**

ГОСТ, от 20 литров

НИГРОЛ
ГИДРАВЛИЧЕСКИЕ МАСЛА
ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ МАСЛА
ТРАНСМИССИОННЫЕ МАСЛА
МОТОРНЫЕ МАСЛА
СМАЗКИ, ДИЗ. ТОПЛИВО, БЕНЗИН**ЦЕНЫ СНИЖЕНЫ!!!**(8452) 61-62-63, 90-17-90
391-222, 391-333**ООО «Пластик-Пак»****Сетки овощные
всех размеров****Недорого**тел.: (8452) 34-44-32,
35-13-78, 35-20-24**КОМПЛЕКТУЮЩИЕ НА КОМБАЙН ВЕХА****НИВА-ЭФФЕКТ,
ДОН-1500Б, ДОН-680М,
АКРОС, ВЕКТОР,
ЕНИСЕЙ-1200М, ЕНИСЕЙ-950**

- | | |
|------------------|----------------|
| ■ Решета | ■ Ножи |
| ■ Удлинитель | ■ Транспортёры |
| ■ Валы карданные | ■ Пальцы |
| ■ Насосы | ■ Сегменты |
| ■ Шарниры | |

**Оригинальные запчасти
от заводов-производителей!**

Саратов, Новоастраханское шоссе, 56Б (8452) 30-47-11

реклама

**Пиломатериалы
в наличии и на заказ.
срубы на заказ.**Телефон в Пензенской области:
8-937-433-46-30,
8-927-37-61-273**СЕМЕНА**
ООО ОВП «Покровское»**РЫЖИК СОРТ
ПЕРЕДОВИК
ЭЛИТА**

Телефон: 8-917-317-88-42

реклама

ООО «АДМ»**ЗАКУПАЕТ****ЗЕРНОВЫЕ И
МАСЛИЧНЫЕ
КУЛЬТУРЫ**

Реклама

тел.: (8452)
50-89-83
50-69-43
52-05-77

e-mail: adm@overta.ru

ЧАСТНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ**ТРАНСПОРТ, СЕЛЬХОЗТЕХНИКА****ПРОДАЮ****Автогрейдер ДЗ-122А**, 1994 г.в., в хорошем состоянии. Тел. 8-962-624-80-75**Автобус ПАЗ-32054**, 2011 г.в., дв. ЗМЗ-5234, число мест 23/42, двухдверный, АБС, новый. Тел. (8452) 68-63-33**Автобус ПАЗ-32054-07**, 2012 г.в., дв. ММЗ-245, число мест 21/39, двухдверный, АБС, новый. Тел. (8452) 68-63-33**Автомобиль УАЗ-390945**, фермер бортовой, 2011 г.в., двойная кабина, 5 мест, откидной столик, дв. ЗМЗ-409, цвет — белая ночь, новый, цена — 447 тыс. руб. Тел. (8452) 53-45-93**Автомобиль ГАЗ-САЗ-35071**, самосвал, разгрузка на три стороны, 2012 г.в., дв. Д-245, новый. Тел. (8452) 53-45-93**Автотопливозаправщик**, 2012 г.в., шасси ГАЗ-3309, двигатель Д-245, объем цистерны — 4,9 м³, 2 секции, новый. Тел. 8-903-386-09-36**Автоцистерна-молоковоз**, шасси ГАЗ-3309, 2012 г.в., цвет белый, объем цистерны — 4200 л, две секции, новый. Тел. (8452) 68-63-33**Автоприцеп самосвальный СЗАП-8551-02**, г/п 12 т, V 15,4 куб. м, АБС, 2012 г.в. новый, цена — 525 000 руб. Тел. (8452) 68-63-33**Автомобиль-зерновоз СЗАП-6385**, г/п 13 т, V 28,5 куб. м, 2012 г.в. новый, цена — 2 485 000 руб. Автопоезд самосвальный СЗАП-3517 (тягач + прицеп), 280 л.с., г/п 22 т, V 30 куб. м, 2012 г.в. новый, цена — 2 840 000 руб. Тел. 8-903-386-09-36**Автомобиль КамАЗ-5320** с прицепом ГАЗ 8350 (зерновоз) 1988 года выпуска в хорошем состоянии, недорого. Тел. 8-927-622-45-26**Автомобиль КамАЗ-45143**, самосвал, дв. КамАЗ-740, 240 л.с., боковая разгрузка, надставные борта, ТСУ, новый. Тел. 8-903-386-09-36**Автопоезд самосвальный СЗАП-3517** (тягач + прицеп), 280 л.с., г/п 22 т, V 30 м³, 2012 г.в., новый, цена — 2 840 000 руб. Тел. 8-903-386-09-36**БДТ-3**, цена договорная. Тел. 8-905-325-41-62**Бороны, стойки, лапки на культиватор, рамы от сеялок СУПН**, запчасти на ЮМЗ и МТЗ. Цилиндры силовые, разные. Тел. 8-960-343-21-89**ВАЗ-21213 «Нива»**, 2001 г.в. двигатель 1,7. Тел. 8-927-222-38-37**ВОМ МТЗ-50 в сборе, весы — 500 кг; шнеки от протравителя; вариатор; комбайн «Нива»**. Тел. 8-960-343-21-89**Ворошилку ГВК-6**. Тел. 8-909-331-13-98**Грабли ГВК**. Тел. 8-937-805-33-34**ГБЦ (головка блока цилиндра)**, 2 шт., двигатель Д 245. Тел. 8-987-378-25-68**Двигатель Д-37** на трактор Т-40. Сварочные генераторы: щёточный и диодный. **Одноосный прицеп-фургон**. Запчасти, б/у, к МТЗ-80 и ГАЗ-3307. Тел. 8-905-369-05-94**Двигатель Т-25**, новый (с консервации), или меняю на поросят. Тел. 8-903-021-72-93**Два трактора МТЗ-80, стогомет-установку, навесной культиватор к К-700,****два вагончика 7х3**, высота 2,5 метра. Цена договорная. Тел. 8-927-164-85-82**Двигатель ЯМЗ-236**, б/у. Тел. 8-927-624-64-01**Двигатель Д-37**, сварочные генераторы, 1800–2000 оборотов; одноосный прицеп; запчасти, б/у, на трактор МТЗ-80, ГАЗ-53. Тел. 8-905-36-905-94**ДТ-75М, прицеп тракторный, сцепки бороновальные (2 шт.), бороны тяжелые и средние, плуг ПМ-4-35**, емкость под ГСМ 6 м³, запчасти для с/х техники. Питерский р-н, с. Мироновка. Тел. 8-927-118-70-48**Двигатель ЯМЗ 236**, новый. Тел. 8-905-369-63-08**Двигатели Д240, Д260, ЯМЗ-236**. Тел. 8-967-501-13-40**ЗИЛ-самосвал** с кабиной нового образца — сельхозник (бензин) в хорошем рабочем состоянии. Тел. 8-927-110-80-23**Зерноочистительная машина ПСМ**. Тел. 8-927-113-80-40**Карбюраторы** на мотоблоки «Нева», «Луч», МБ. Тел. 8-927-121-30-91**КамАЗ 53200**, 1997 г.в., цвет серый. К нему прицеп ГАЗ 8350 (зерновоз) 1987 г.в., вся техника в хорошем состоянии. 550 000 руб. Тел. 8-917-306-67-77**КамАЗ-55102 «сельхозник»**, 1992 г. выпуска, пробег 150 тыс. км. в хорошем состоянии. Тел. 8-905-322-05-51**Коленвалы ЯМЗ 238, ЯМЗ 236**, коленвалы на КамАЗ, блок А01. Тел. 8-987-378-25-68**Комбайн Дон-1500Б**, 2004 г.в. Тел. 8-927-144-81-44**ООО «Дарья»****ЗАКУПАЕТ****ПОДСОЛНЕЧНИК****ПРОДАЕТ****ПОДСОЛНЕЧНОЕ МАСЛО,
ЖМЫХ**

Тел. 8-917-321-68-50

реклама

реклама

реклама

реклама

Комбайн СК-5 «Нива», 1993 г.в., в рабочем состоянии, две стерневые сеялки СЗ-2,1. Тел. 8-917-303-20-41**Комбайн СК-5 «Нива»** 1992 г.в., выработка — 2016 часов. Тел. 8-906-313-71-70**Комбайн «Нива»**, 1993 г.в. (жатка — 5 м); трактор ТТ-75 (двигатель А-41), 1993 г.в., Сеялку-культиватор стержневую; сеялку зерновую СЗ-36; культиватор пропашной; плуги ПЛН-4,35; сцепку «Барон» и комплекты «Барон». Тел. 8-917-303-20-41.**Комбайн «Нива»**, 1989 г.в., три сеялки СЗС-2,1, железобетонное овощехранилище 12х30. Тел. 8-927-113-80-40**Культиваторы КПСС-4**, 2 шт., со сцепкой. Тел. 8-917-319-68-55**Культиватор КПШ-9, КПЭ-3,8** — 3 шт.,

ЧАСТНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ

жатка ЖВП — 4,9, блок цилиндров А41. Тел. 8-917-981-03-76

Культиватор навесной ГПЭ-3,8. Тел.: 8-937-805-33-34

Петкус 541 Супер, в комплекте с триерными блоками, зернопогрузчик ЗПС60, зернодробилка. Недорого. Тел. 8-927-229-59-95 Сергей.

Петкус-гигант немецкий. Тел.: 8-937-805-33-34

Площадка Кировская, плитовоз. 60 тыс. руб. Тел. 8-905030-69-95

Плуг ПЛН-3,5 и фрезу (производство Болгария) на трактор МТЗ; УАЗ 31514 «Люкс» цельнометал. Всё в хорошем рабочем состоянии. Тел. 8-927-103-58-86

Плуг четырёхкорпусной. Тел.: 8-937-805-33-34

Пресс-180, 120 000 руб., ЗИЛ самосвал-коротыш, списанный, в комплекте, 30 000 руб. Тел. 8-927-622-93-87

Пресс-подборщик «Киргизстан», пневмо-перегрузчик, вилы КУН. Тел.: 8-927-142-08-16

Пресс-подборщик «Киргизстан» в хорошем состоянии. Тел. 8-937-805-33-34

Пресс-подборщик «Киргизстан», сеялочный агрегат: 3 сеялки и сеялка с маркерами. Тел.: 8-905-322-05-51

Пресс-подборщик ПРФ-145. Тел.: 8(845-93) 6-28-38

Прицеп тракторный самосвалный СЗАП-8521, г/л 4,5 т, V 10,6 куб. м, 2012 г.в. новый, цена — 225 000 руб. Тел. 8(8452) 53-45-93

Разбрасыватель удобрений РТГ-1, зерноочистительная машина МС-45. Тел. 8-917-981-03-76

Раму Т-150 с документами, мотор СНД-150. Тел.: 8-905-327-04-56

Редукторы на дождевальную машину «Волжанка» с зипом на мотор, 5 тыс./руб. Тел.: 8-927-121-30-91

Самоходную косилку КПС-5Г, сеноподборщик ТПС-45, косилку КРН-2,1, грабли ГП, волокушу-коновоз, трактор МТЗ-80, прицеп 2ПТС-4, культиватор КПС-4,2, плуг. Аркадакский район. Тел. 8-906-150-64-98

Самосвал ГАЗ-53, в рабочем состоянии, 1992 г.в., грейдерный погрузчик на трактор ЮМЗ. Тел.: 8-917-315-12-57, 8-917-324-19-46

Сцепка бороновальная. Тел. 8-917-303-20-41

Самосвал ГАЗ-53Б, 1990 г.в., бензин, в отличном состоянии. Тел. 8-937-249-45-46

Сеялки СЗС-2,1 — 3 шт., культиватор КПС-4 — 3 шт., комбайны «Енисей» 1989 и 2001 г.в. Тел. 8-927-919-05-47

Сеялки СП 4-8 (Румыния), СУПН-8 (Червона Зирка), ТС-М (Mater Mass). Самые низкие цены. Тел. 8-917-329-82-77

Сеялки СУПН-8, б/у, 2 шт. Тел. 8-917-319-68-55

Сеялки СУПН-8, 2 штуки; комбайн «Дон-1500». Тел. 8-927-225-23-68

Сеялки СТЗ-2,1 (старого образца), 3 штуки. Тел. 9-905-031-63-31

Сеялки-сцепка, 2 шт. — СЗП-3,6; культиватор-сцепка, 2 шт. — КПС-4,2; картофелекопалку, культиватор под картофель.

Сеялки: СТЗ-2, 1 (старого образца) — 3 шт.; СТЗ-2,1 (нового образца) — 3 шт. Тел. 8-905-031-63-31, Олег, тел.: 8(84551)-3-71-33, 8-987-810-27-93, Сергей

Срочно, недорого! Вся техника в хорошем состоянии. Тел. 8-927-140-08-55

Срочно продаются! Совершенно новые тракторы МТЗ-1221 и ДТ-75 2009 года выпуска. Тел.: 8-927-622-45-26

Т-25 запчасти: задний мост, коробка бортовая, передняя балка — всё в сборе. Тел. 917-315-67-20

Т-150К и ДТ-75. Тел. 8-937-636-67-18

Трактор Т-25. Цена 150 тысяч. Трактор Т-150 К с двигателем ЯМЗ-236; плуг 54 корпусный. Тел. 8-905-380-65-44

Трактор Т-150 колёсный, трактор ЮМЗ; культиваторы, бороны. Тел. 8-917-987-66-98

Трактор Т-25, требуется ремонт. Аркадакский район. Тел.: 8-937-227-25-73

Трактор ДТ-75М, в рабочем состоянии. Тел. 8-987-839-25-17

Трактор МТЗ-82.1 в комплекте с куном. Тел.: 8-927-110-21-38

Трактор МТЗ-82 без карданных передач на передний мост, большая кабина. Редуктор моста на трактор Т-150. 3 моста и раздаточная коробка на ЗИЛ-131. Тел. 8-962-616-40-73

Трактор К-701; плуг лемешной ПЛН — 40х8; борону дисковую БДТ-7; дискатор БДМ — 4х4; прицеп ПТС — 12,5; культиватор КПЭ-4; лущильщик ЛД-10; каток винтовой.

Трактор МТЗ-80w0, 2002 г.в., в отличном состоянии. Новая резина. 320 тыс. рублей. Тел. 8-927-156-35-95

Трактор Т-130, бульдозер. Цена договорная. Тел. 8-927-626-38-94, Сергей Федорович

Трактор-бульдозер ДТ-75, 1980 г.в. Тел. 8-905-383-72-47

Трактор ДТ-75М 2009 года выпуска, в работе не был. Тел.: 8-927-622-45-26

Трактор Т-4, в хорошем состоянии, цена — 100 тыс. рублей (Базарный Карабулак). Тел. 8-937-975-70-07

Трактор Т-25 в отличном состоянии. Цена 150 тыс. руб. Тел. 8-909-341-67-73, Анатолий

Трактор Т-150К (бульдозер): самоблокирующие мосты, коробка с реверсом, замена двигателя в 2010 г., старый двигатель идет в комплекте, два новых колеса, лебедка с гидромотором, два силовых цилиндра, редуктор вала отбора мощности, роторная косилка, 9-тонная тележка, 6-корпусный плуг. Тел.: 8-927-133-63-05, 8-937-248-45-34.

Трактор ДТ-75М, двигателя ЯМЗ 236, б/у. Тел.: 8-927-279-69-99

Трактор К-700. Тел. 8-927-919-05-47

Трактор К-700А, 1982 г.в., экскаватор-погрузчик «Карпатец», 1993 г.в., КамАЗ 5410, 1985 г.в.

Трактор, ЮМЗ-6, автомобиль ЗИЛ-130, пресс-подборщик (Киргизстан) ОВС-25, погрузчик ЗПС-100, прицеп тракторный ПТС-4, сеялки СУПН-8, СЗС 6/12, СЗП 3, 6, КПС 4Г, сцепки, бороны, плуг ПН-5.

В рабочем состоянии. Тел.: (8453) 773-699, 8-927-124-30-96

Турбина, топливный насос, редуктор пускателя, пускатель СНД-60. Тел. 8-960-351-55-90

Тракторы МТЗ-1221 и ДТ-75 2009 года выпуска. Тел.: 8-927-622-45-26

Трактор МТЗ-80, большая кабина, 1996 г.в., в хорошем состоянии. Тел.: 8-937-802-38-02

Трактор МТЗ-80, большая кабина, 1996 г.в., в хорошем состоянии. Тел.: 8-937-802-38-02

Трактор Т-150 в хорошем состоянии 1989 г.в., двигатель СМД 60. К нему: плоскорез 5 лапок, колёнавал. Тел. 8 (962) 616-40-73, Сергей

Трактор ЮМЗ, 60 тыс. руб., насосная станция - 70 тыс. руб. Тел. 8-937-800-37-73

Тракторный прицеп, задний мост, промежуток ЮМЗ, коробка передач МТЗ и другие запчасти. 8-960-351-55-90

Тракторные прицепы, запасные части к ним, лемеха, отвалы на плуг, стойки, культиваторные лапки, силовые цилиндры. Тел.: 8-960-34-32-189

Трубу ДМУ «Фрегат». Цена договорная. Тел. 8-937-253-97-87

УАЗ «Патриот», 2006 г.в., 200 тыс. руб. Тел.: 8-905-030-69-95

УАЗ-Хантер, 2006 года выпуска, цвет черный металл, дизель, топливная аппаратура «Бош», 5-ступенчатая корейская коробка, в очень хорошем состоянии. Тел.: 8-905-322-05-51

Установку по производству пшена, 4-ступенчатую, 500кг/час. Тел. 8-937-805-33-34

Экскаватор 3323, 1994 г.в., колёсный, ковш — 0,7 куб. м, в отличном состоянии. Цена — 270 000 руб. Автогрейдер ДЗ-122А, 1994 г.в., в отличном состоянии. Цена — 550 000 руб. **Экскаватор ЮМЗ,** 1987 г.в., большая кабина, в хорошем состоянии. Цена — 160 000 руб. Торг. Срочно. Тел. 8-962-624-80-75

КУПЛЮ

Автомобиль «Нива», б/у. Тел. 8-927-225-61-36

Вику озимую. Тел.: 8-927-626-88-74

Ёмкости 50-60 м³. Тел. 8-917-321-68-50

Жатку валковую, прицепную ЖВП-4,9, ЖВП-5,1, б/у. Тел. 8-927-108-27-07

Прицеп к КамАЗу. Тел. 8-917-321-68-50

Диски БДТ-3. Тел.: 99-50-25, 8-937-242-22-34

Пресс-подборщик рулонный ПР-145 и погрузчик КУН. Тел. 8-905-386-82-11

Пресс «Клевер 1600», «Тукан 16А» или пресс-подборщик рулонный ПР-145С, или обменяю на сено с доплатой. Тел. 8-927-104-73-73

Силосоуборочную жатку КС-1.8 или КС-2.6. Тел. 8-937-636-67-18

Рабочую лошадь. Тел. 8937-636-67-18

МЕНЯЮ

Автомобиль «Нива» 21213 1999 г.в. (замена кузова в 2009 г.) газ/бензин, хорошее рабочее состояние, на трактор МТЗ-80/МТЗ-82 в хорошем рабочем состоянии. Тел. 8-927-622-93-87

РАЗНОЕ ПРОДАЮ

7 га земли, с. Узморье, Энгельский район. Тел. 8-927-107-37-77

Арки с опорами для монтажа склада 12,5 на 30 м. Тел. 8-937-805-33-34

Водяные краны и вентили на 1,5-2,0 д. Тел. 8-927-121-30-91

ГБЦ (головка блока цилиндра), 2 шт., двигатель Д 245. Тел.: 8-987-378-25-68

Дойное стадо. Петровский район. Тел. 8-937-636-67-18

Деревянный дом с видом на Волгу. Красноармейский р-н, с. Сосновка, ул. Советская, 33. Газ, свет, подъезд круглый год, участок 15 соток. Все оформлено. Тел. 8-906-318-61-02, Сергей

Ёмкости для растительного масла с клапанами для очистки отстоя, 7 шт. на 25 тонн. Тел.: 8-937-805-33-34

Жеребчика орловской породы, окрас серый, возраст — 1 год, г. Вольск, тел. 8-903-385-98-64

Жилой дом, 90 кв. м, в хорошем состоянии, со всеми удобствами, газовое отопление; баня — газ, гараж, хозяйственные постройки, земельный участок. Всё в собственности. Р/п Дергачи, центр. Тел.: 8(84563)2-10-70, 8-927-913-06-60

Земельный участок в Ровенском районе, 150 гектаров. Цена — 300 тыс. руб. Тел. 46-33-57

Земельный участок 0,5 га в 60 км. от Саратова, вблизи с. Тепловка Новобурасского района под строительство базы отдыха в лесной зоне. Имеются асфальтированная дорога и все коммуникации. Тел. 8-937-805-33-34

Кирпич белый, б/у, красный, б/у; пиломатериалы, б/у, в хорошем состоянии; металлолом; блоки фундаментные; помещения под разбор в Балашовском и Романовском районах. Тел. 8-937-222-42-61

Коттедж кирпичный, новый, в Волжском районе, район «Ленты», Зоналка, в собственности, 360 м², 3 уровня, 11,5 соток земли. Цена — 8 млн. Тел. 8-927-116-00-03

КФХ рентабельно работающее в 50 км. от Саратова. Территория промбазы огорожена забором, находится в черте населённого пункта. Имеются 500 га земель сельскохозяйственного назначения на расстоянии от 1 до 8 километров, а также весь комплекс техники и прицепного инвентаря для полного цикла уборки всех сельхозкультур, склады для хранения зерна. Тел.: 8-937-805-33-34

КФХ — жилой дом, технику, сельскохозяйственные машины, землю — 60 га. Татищевский район, с. Кувька. Тел. 8(845-58) 5-85-55. Краснов Виталий

КФХ в Лысогорском районе. Тел.: 8-961-642-73-00

Лайки западносибирские. Возраст от 1 года до 3-х лет. Обращаться по тел. 8-927-224-05-73

Мёд (светлый): донник, липа, подсолнечник. Тел. 8-917-209-83-68

Маркёр пенный на опрыскиватель. Цена 12 тыс. руб. Тел.: 8-927-627-33-44

Молодняк коров казахской белоголовой породы. Тел.: 8-927-622-93-87

Молочную корову, быка, тёлку, молодняк КРС, 2012 г., 60 овец оптом (недорого). Аркадакский район. Тел. 906-150-64-98

Оборудование по производству пшена. 400 тонн/час., двигатель 5 Квт. Тел.: 8-937-805-33-34

Остров в притоке Волги. Тел. 8-909-336-94-07

Отруби с доставкой по области от 15 т. Тел. 8-917-306-67-77

Полиамид вторичный марки ПА-6-12Г по 200 руб./кг. Тел. 8-927-121-30-91

Плодоносящий сад, р-н Зоналка, 7,5 соток земли, в собственности, есть небольшое строение. Можно под коттедж. Недорого. Срочно. Тел. 8-927-116-00-03

Погреб в районе рынка Северный. Тел. 8-909-339-79-59

Производственная база площадью 0,75 гектара, полностью асфальтированная, с необходимым оборудованием для сортировки и калибровки всех сельхозкультур в тару. Имеются складские и производственные помещения. Или ищем спонсора. Саратовский район, пос. Дубки. Тел. 8-903-475-07-94

Пчелосемьи. Тел. 8-909-341-35-36 (Базарно-Карабулакский район)

Пшеница 3 класса, 85 тонн на Ершовском элеваторе. Тел.: 8-905-322-05-51

Рамя новые, 150x110, 140x180; полог 8x35; электродвигатель 7,5 кВт; мёд. Тел. 8-937-262-62-43

Рыжик озимый на семена. Тел.: 8-917-213-33-32

Семлячистильную машину Петкус, трактор Т-150 К, девятитонную тележку, тяжёлый культиватор КПЕ, 7-метровый БДТ, пресс рулонный, сеялку СЗС. Тел.: 8-937-636-67-18

Сено в тюках, Ивanteevский район. Тел. 8-927-104-73-73

Сено тюкованное, 65 руб. тюк. Балаковский район. Тел. 8-927-222-24-49

Сено луговое в тюках по 18 кг, ячмень урожая прошлого года, **новые колеса к сельхозтехнике.** Тел. 8-987-377-61-47; Игорь Викторович

Семена клевера. Цена: 100 тыс. руб./тонна. Тел.: 8-927-059-95-65

Семена кукурузы гибрид «Пионер» 8 мешков по 37 кг. Недорого. Тел.: 8-927-626-88-74

Семена эспарцета, 1 тонна — 50 000 руб. Тел. 8-987-808-06-53

Семена овощных, прямих, бахчевых, цветочных культур — 10 руб. упаковка. Семена земляники 80 сортов — 15 руб. упаковка. Записываю на очередь на осень 2012 г. на розетки земляники по 150 руб. (упаковка 10 шт.). Заказ — чистый конверт + марка 3 руб. + конверт с обратным адресом. Адрес: 410012 Саратов, ул. Б. Садовая; 162-16, Артемовой Раисе Федоровне. Тел. 8 (8452) 48-29-43, после 19.00.

Семена ржи, сорт Марусянка, 1 репродукция. Тел. 8-917-981-03-76

Семена озимого рыжика. Тел.: 8-927-139-09-99, 8(84567)5-63-33

Сено тюкованное, цена — 70 руб. Аткарский район. Тел. 8-927-136-70-24

Сено тюкованное. Тел. 8-927-102-69-38

Суданскую траву. 100 тонн. Тел.: 8-987-812-08-36

Уютный жилой дом на Молочке, полностью обустроенный участок 10 (фактически 13) соток в собственности, ландшафтный дизайн. Первый этаж - кухня 23 кв. м, гардеробная, топчанная, тренажерный зал, спальня, санузел. Второй этаж - зал 25 кв.м, кабинет, четыре спальни. Дом утеплён и обшит металлосайдингом. В доме два санузла и душевых кабины, во дворе летний бассейн, баня, большая беседка. Цветник, огород, сад с подобранными по степени созревания фруктов деревьями, туи, сосны. Телефон, Интернет, спутниковое ТВ, бетонный декоративный забор, тротуарная плитка. Возможно с мебелью. Тел. 8-927-226-99-62

Ферма-точка по выращиванию и нагулу КРС в Алтайском районе: коровник 1800м2, 1 тыс. га пастбища, сеноуборочная техника, 300 тонн сена, 2-х квартирный дом с газом, 200 голов КРС, в том числе 130 коров, 15 лошадей. Тел.: 8-927-622-93-87

КУПЛЮ

Мукусных уток, кур породы Австралорп. Тел. 37-52-73

МЕНЯЮ

2-х хряков по 90 кг на 2-х свиноматок. Тел. 8-903-021-72-93, Юрий

ПРИГЛАШАЮТСЯ НА РАБОТУ

На постоянную работу агроном-плодоовощевод, желателно с опытом работы. Жилье предоставляется. ИП Дозоров С.А. Тел. 8 (84573) 2-64-18

Оператор на молочный комплекс. Вахтовый метод. Тел.: (8452) 26-54-78, 26-54-79. С 9 до 17 в рабочие дни. Фермерскому хозяйству срочно требуется **механизатор** с правом работы на тракторах К-700 и Т-150. Жильё предоставляется. Наличие семьи приветствуется. Калининский район, с. Первомайское. Тел. 8-917-204-33-25, Виктор. Организация примет на работу **сварщиков,**

Бесплатное объявление по одному телефонному звонку: **8 (8452) 23-23-50, 231-631**

20 сентября 2012 г.

ПОЗДРАВЛЯЕМ С ДНЁМ РОЖДЕНИЯ

Абдулаеву Эльмиру Магомедсаидову – бухгалтера ОАО «Пугачёвхлеб» Пугачёвского района; 22.09.1986
Акимущина Владимира Николаевича – директора ООО «Сланцовское» Ртищевского района; 19.09.1962
Арменкову Веру Васильевну – начальника Саратовского районного отдела филиала ФГУ «Россельхозцентр» по Саратовской области; 27.09.
Артёмов Сергея Александровича – заместителя генерального директора по строительству и инвестиционной политике агрофирмы «Рубеж» Пугачёвского района; 13.09.1956
Астахову Светлану Владимировну – главного бухгалтера ССПК «Инвест-Агро» Ершовского района; 20.09.
Бабитова Александра Алексеевича – механизатора КФХ «Кандалов В.А.» Балаковского района; 27.09.1956
Базарова Евгения Айткалиевича – лаборанта отдела фитосанитарной экспертизы Саратовской МВЛ; 24.09.1959
Баранова Ивана Ивановича – главного агронома СХА «Калинино» Пугачёвского района; 20.09.1983
Белоголовцева Виктора Петровича – научного сотрудника сектора использования и охраны земельных ресурсов ГНУ ПНИИЭО АПК; 26.09.1953
Боякову Любовь Викторовну – председателя районного Совета ветеранов НовоBURасского района; 17.09.
Быкова Сергея Алексеевича – генерального директора ООО ФХ «Деметра» НовоBURасского района; 20.09.
Бобрятин Сергея Евгеньевича – директора Перелюбского филиала ФГУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»; 24.09.1968
Бычкова Владимира Ивановича – ветеринарного санитара Перелюбской районной станции по борьбе с болезнями животных; 24.09
Васильева Александра Владимировича – директора ЗАО «Дружба» Новоузенского района; 24.09.1958
Ватухину Елену Юрьевну – химика ООО «Пугачёвские молочные продукты» Пугачёвского района; 19.09.1969
Волкова Анатолия Викторовича – заместителя директора ФГУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»; 19.09.1952
Гаврилова Владимира Викторовича – ведущего инженера филиала ФГБУ «Управление «Саратовмелиоводхоз» Пугачёвского района; 25.09.1959
Гасанова Саята Кямаловича – главу КФХ Воскресенского района; 20.09.1954
Глуценко Евгения Андреевича – главу КФХ «Степное» Краснокутского района; 25.09.1954
Горина Александра Евгеньевича – агронома ООО «Простор» Пугачёвского района; 12.09.1964
Грязнова Сергея Ивановича – начальника отдела производства управления сельского хозяйства Вольского района; 17.09.1973
Гусакова Алексея Алексеевича – директора ООО «Лада» Аркадакский район; 18.09.1973
Гусарова Виктора Александровича – председателя СХПК «Бакурский» Екатеринбургского района; 19.09.1962
Дарьина Бориса Егоровича – основателя и бессменного руководителя СКХ «Кряжим» Вольского района; 26.09.1941
Демидова Игоря Валерьевича – агронома ООО «Золотой колос Поволжья» Пугачёвского района; 22.09.1977
Демкина Александра Петровна – главу КФХ Екатеринбургского района; 26.09.1962
Дозорова Александра Викторовича – доктора сельскохозяйственных наук, профессора СГАУ; 27.09.
Даммер Тамару Гербертовну – главного бухгалтера ЗАО «Пушкинское» Советского района; 16.09.
Досанова Александра Нурумовича – главу КФХ «Красный Октябрь» Краснокутского района; 20.09.1955
Домосевича Сергея Григорьевича – главу КФХ Дергачевского района; 15.09.1971
Ерохина Сергея Викторовича – главу КФХ Самойловского района; 23.09.1960
Желудкова Геннадия Анатольевича – генерального директора ООО «Аграрий» Саратовского района;

Жирнову Ларису Михайловну – начальника отдела ЗАГС по НовоBURасскому району; 26.09.
Захарова Ивана Александровича – главу КФХ Дергачевского района; 23.09.1955
Зеленину Людмилу Анатольевну – ветврача отдела диагностики вирусных болезней ФГУ «Саратовская МВЛ»; 24.09.
Золотова Михаила Константиновича – бывшего председателя СХА «Калинино» Пугачёвского района; 24.09.1948
Ионина Василия Ивановича – индивидуального предпринимателя Озинского района; 22.09.1971
Ильинову Ирину Николаевну – бухгалтера ООО «СНАП», г. Саратов; 20.09.1984
Калигину Надежду Геннадьевну – главного специалиста отдела производства управления сельского хозяйства администрации Вольского района; 24.09.
Канафина Камидуллу – главу КФХ «Орион» Краснокутского района; 19.09.1958
Карпунцова Владимира Григорьевича – главу КХ «Нива» Озинского района; 20.09.1947
Касьянова Виктора Петровича – главу КФХ Романовского района; 20.09.1948
Кашковского Олега Викторовича – генерального директора ЗАО «Новоалексеевское» Воскресенского района; 17.09.1963
Климанова Евгения Сергеевича – директора ООО «Хлебопродукт» Воскресенского района; 19.09.1956
Колозина Геннадия Эриковича – главу КФХ Фёдоровского района; 22.09.1965
Комарова Андрея Юрьевича – собственника ООО «Пугачёвские молочные продукты» Пугачёвского района; 21.09.1968
Конаныхина Сергея Васильевича – руководителя СПК «Карамышский» Красноармейского района; 16.09.1955
Костенко Владимира Владимировича – главу КФХ Дергачевского района; 22.09.1965
Колыгу Василия Павловича – главу КФХ Пугачёвского района; 27.09.1946
Коршунова Алексея Валентиновича – главу КФХ «Волга» Рекордского округа Краснопартизанского района; 25.09.1966
Косову Оксану Ивановну – химика ООО «Пугачёвские молочные продукты» Пугачёвского района; 26.09.1981
Кузьева Рафика Искандеровича – главу КФХ Дергачевского района; 17.09.1963
Курочкина Николая Витальевича – главу Турковского района; 20.09.1966
Кукарина Владимира Викторовича – менеджера по сбыту агрофирмы «Рубеж» Пугачёвского района; 21.09.1962
Куликова Александра Фёдоровича – инженера агрофирмы «Рубеж» Пугачёвского района; 12.09.1957
Кузнецова Николая Алексеевича – главу КФХ «Орион» Краснокутского района; 24.09.1961
Кумыскалиева Вахана Амркановича – бухгалтера ОСПКК «Надежда» Озинского района; 23.09.1989
Ларионова Александра Николаевича – главу КФХ Марковского района; 20.09.1959
Ланкину Любовь Сергеевну – главного экономиста колхоза «Романовский» Фёдоровского района; 26.09.1953
Лукьянова Анатолия Николаевича – председателя СПК «Ахтубинский» Калининского района; 24.09.1965
Лобанову Светлану Сергеевну – техника отдела материально-технического и хозяйственного обеспечения ФГУ «Саратовская МВЛ»; 17.09.
Лобанова Виктора Анатольевича – агронома ООО «Агрофирма «Золотая степь» Пугачёвского района; 23.09.1987
Лысенко Андрея Юрьевича – председателя ООО «Артель» Петровского района; 19.09.1973
Миронова Алексея Анатольевича – заместителя генерального директора по животноводству ООО ФХ «Деметра» НовоBURасского района; 23.09.
Манышева Анатолия Григорьевича – ведущего инженера ФГУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»; 20.09.1944
Мельникова Петра Викторовича – директора ООО «Ровенская МТС»; 22.09.1956
Меркулова Андрея Петровича – механизатора КФХ «Кандалов В.А.» Балаковского района; 17.09.1974

Милину Людмилу Ивановну – ветеринарного фельдшера Перелюбской районной станции по борьбе с болезнями животных; 19.09.
Мирского Сергея Геннадьевича – главу КФХ «Элита» Воскресенского района; 16.09.1965
Муравьева Максима Александровича – водителя КФХ «Кандалов В.А.» Балаковского района; 18.09.1986
Мухамедову Оксану Владимировну – бухгалтера ОАО «Пугачёвхлеб» Пугачёвского района; 22.09.1977
Наумова Александра Николаевича – председателя СХК «Победа» Калининского района; 29.09.1975
Никонову Надежду Ивановну – научного сотрудника отдела плодородия НИИСХ Юго-Востока; 23.09.
Наседкина Константина Михайловича – пенсионера НовоBURасского района; 20.09.
Панкратову Антонину Петровну – ведущего инженера ФГУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»; 20.09.1946
Перстенко Николая Михайловича – главу КФХ Воскресенского района; 20.09.1944
Плотникова Александра Васильевича – заместителя начальника отдела по сельскому хозяйству администрации НовоBURасского района; 21.09.
Полосухина Андрея Юрьевича – рабочего тока КФХ Кандалова В.А. Балаковского района; 20.09.1981
Перекокину Евгению Борисовну – экономиста административного отдела ФГУ «Саратовская МВЛ»; 27.09.1986
Петракова Олега Алексеевича – руководителя СПК «Атлант» Новоузенского района; 26.09.1968
Петрова Алексея Борисовича – начальника производственного отдела управления сельского хозяйства Калининского района; 24.09.1974
Попова Павла Демьяновича – агронома-семеновода агрофирмы «Рубеж» Пугачёвского района; 17.09.1957
Попову Татьяну Александровну – и.о. руководителя межрайонного отдела филиала ФГУ «Россельхозцентр» Фёдоровского района; 22.09.1958
Романову Нику Сергеевну – главного бухгалтера ООО «Агропродукт» Пугачёвского района; 21.09.1951
Рыжова Дмитрия Валерьевича – главного агронома агрофирмы «Рубеж» Пугачёвского района; 07.09.1973
Сазонова Михаила Фёдоровича – главного зоотехника ООО «Агрофирма «Золотая степь» Пугачёвского района; 20.09.1958
Скоробогатского Виктора Петровича – главу КФХ Воскресенского района; 27.09.1967
Солдунову Наталью Александровну – бухгалтера ООО «СНАП» г. Саратов; 25.09.1972
Старина Александра Николаевича – руководителя СХА «Березовская-2002» Пугачёвского района; 26.09.1957
Салтыкову Наталью Владимировну – главного специалиста ФГУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»; 28.09.1954
Свинорука Сергея Алексеевича – главу КФХ Пугачёвского района; 29.09.1960
Сенькину Ольгу Викторовну – главу КФХ Аркадакского района; 27.09.1962
Сызранцева Геннадия Васильевича – начальника отдела ФГУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»; 26.09.1940
Самохину Татьяну Тихоновну – специалиста отдела сельского хозяйства администрации Дергачевского района; 20.09.
Сердобинцева Дмитрия Валерьевича – старшего научного сотрудника сектора прогнозирования рынка и продовольствия ГНУ ПНИИЭО АПК; 20.09.1980
Таганова Зайнуллу – заведующего Нижнепокровским ветеринарным участком Перелюбской районной станции по борьбе с болезнями животных; 28.09
Тарабрина Михаила Владимировича – главу КФХ «Вера и К» Краснокутского района; 18.09.1962
Таджетдинова Заки Мустафовича – директора Аркадакского филиала ФГУ «Управление «Саратовмелиоводхоз»; 19.09.1939
Тюлегенова Абая Бисембаевича – генерального директора ООО «Агротек» Ершовского района; 19.09.1962
Улитина Сергея Владимировича – исполнительного директора агрофирмы «Рубеж» Пугачёвского района; 13.09.1967

Ульянова Владимира Владимировича – главу КФХ Балашовского района; 26.09.1962
Федотову Ольгу Алексеевну – ведущего специалиста Петровского отдела государственной статистики НовоBURасского района; 16.09.
Фомичёва Евгения Александровича – работника службы охраны ООО «Кольцовское» Калининского района; 21.09.1967
Храмушина Анатолия Григорьевича – научного сотрудника Поволжского НИИ экономики и организации АПК; 15.09.1937
Хохлова Александра Владимировича – директора ООО «Фрегат» Красноармейского района; 19.09.1981
Чекрыженкову Марину Фёдоровну – инженера по технике безопасности ОАО «Пугачёвский элеватор»; 22.09.1976
Чернова Сергея Николаевича – управляющего ООО «ТВС-Агро» Аткарского района; 22.09.1975
Чернухину Лидию Павловну – младшего научного сотрудника сектора стимулирования производства и труда ГНУ ПНИИЭО АПК; 21.09.1946
Чикалкина Александра Николаевича –

главного агронома СХПК «Золотая степь» Советского района; 18.09.1952
Чинчевича Александра Ивановича – главу КФХ НовоBURасского района; 25.09.
Шило Николая Алексеевича – главного агронома администрации Алтайского района; 17.09.1985
Шитухина Леонида Алексеевича – генерального директора ООО «Агросоюз» Воскресенского района; 27.09.1968
Шадрина Виктора Николаевича – бывшего исполнительного директора АКФХ «Воля» Марковского района, ветерана фермерского движения; 19.09.1949
Швечихина Евгения Павловича – главного государственного ветеринарного инспектора по Фёдоровскому и Краснокутскому району; 16.09.1959
Юрина Дениса Николаевича – главу КФХ Воскресенского района; 27.09.1986
Якбаева Хариса Ягфаровича – бывшего председателя СХПК «Сентябрь» Перелюбского района; 21.09.1966
Якубова Василия Жавятовича – главу КФХ «Рейс» Дергачевского района; 24.09.1959 г.



ПОГОДКА

	20.09	21.09	22.09	23.09	24.09	25.09
Балашов						
Днём, °C	+20	+23	+24	+19	+18	+13
Ночью, °C	+11	+17	+17	+15	+10	+5
Петровск						
Днём, °C	+18	+21	+22	+21	+13	+13
Ночью, °C	+9	+14	+16	+13	+10	+7
Хвалынский						
Днём, °C	+22	+25	+25	+25	+16	+18
Ночью, °C	+12	+16	+18	+15	+12	+8
Красный Кут						
Днём, °C	+20	+23	+24	+22	+17	+18
Ночью, °C	+12	+14	+18	+15	+11	+8
Ершов						
Днём, °C	+20	+24	+25	+24	+16	+18
Ночью, °C	+12	+13	+17	+13	+12	+10
Пугачёв						
Днём, °C	+20	+24	+25	+24	+18	+19
Ночью, °C	+11	+14	+16	+13	+11	+11
Саратов						
Днём, °C	+20	+22	+23	+22	+15	+16
Ночью, °C	+12	+15	+18	+15	+12	+7

ОТВЕТЫ НА СКАНВОРД № 35

ПО ГОРИЗОНТАЛИ:
 ПОБЕГУШКИ–ГРОМ–ЭЛЬБРУС–БАСРА–АТТА–ИТОГ–БРЯК–РИГА–АРЕС–ПОЯС–АЦТЕК–ДИТЁ–КУКША–ШИММИ–ОВАЛ–НЕРЛИ–ВАЛИ–НЕОДИМ–ЕЛЕНА–РИКА

ПО ВЕРТИКАЛИ:
 ПРОШЕНИЕ–ПАРЧА–РИЯД–МОРЗЕ–МЭРИЯ–СИАМ–ЛАТКА–ИРИНА–ГЕЛЬ–РАЁК–БАГРЕЦ–УГОВОР–ШКЕРТ–ИСТОК–ВАДИ–УТЮГ–ШКАЛИК–ИРАСА–АККРА–ЛИМА.

ГОРОСКОП НА НЕДЕЛЮ

Овен | 21 марта – 20 апреля



Понедельник – удачный день для начала поездок, командировок и прочих дальних путешествий. Идеи, которые посетят вас в течение всей недели, стоит сразу же опробовать на практике. Детали приобретут первостепенное значение – постарайтесь уделять им должное внимание, это пригодится во многих сферах.

Телец | 21 апреля – 21 мая



На этой неделе для достижения желаемых результатов необходимо использовать такие качества, как тактичность, гибкость и умение идти на разумный компромисс. В этом случае вы с легкостью преодолеете все препятствия и окажетесь победителем даже в самых горячих сражениях. Не отказывайтесь от возможности помочь друзьям, так как в ближайшем будущем вы можете поменяться ролями, и можете оказаться в зависимости от их помощи.

Близнецы | 22 мая – 21 июня



На этой неделе вы с легкостью решите проблемы – и личные, и рабочие. Главное – быть внимательнее к новым идеям, даже если на первый взгляд они кажутся вам абсурдными. Понедельник может оказаться удачным днем для глобальных перемен, например, работы или места жительства. В середине недели не стоит заниматься финансовыми проблемами, им надо дать вызреть.

Рак | 22 июня – 23 июля



На этой неделе может прибавиться бумажной работы. У вас будут силы только на созидательные цели, так что разрушению заниматься не следует. В первой половине недели будет много встреч, общения, телефонных звонков и переговоров. Вы сможете стать посредником в важном деле. Пятница – подходящее время для ремонта и покупок – для дома, для семьи. В субботу постарайтесь не принимать необдуманных решений, прислушайтесь к голосу интуиции.

Лев | 24 июля – 23 августа



Понедельник благоприятен для научных исследований, способствует размышлениям и совершению открытий. В четверг вам придется потрудиться, но результат окупит затраченные силы очень быстро. В воскресенье не рекомендуется заниматься делами, которые требуют большой ответственности и сосредоточенности.

Дева | 24 августа – 21 сентября



Возможно, что на этой неделе вы потратите большую часть сбережений на подарки близким людям, но зато какую радость получите от этого вы сами, видя счастливые лица! Постарайтесь привести ваши мысли и чувства в порядок. Это удачный период для налаживания утраченных связей, которые пригодятся вам в ближайшем будущем. Не забывайте о друзьях и дальних родственниках, желательно восстановить разорванные отношения и с ними.

Весы | 22 сентября – 23 октября



В понедельник может поступить информация, которая повлияет на ваши карьерные планы. Во вторник вы будете полны сил и энергии, работа закипит в ваших руках. Среда может оказаться не из самых приятных дней недели, ваши стройные и последовательные планы окажутся нарушены. В четверг все изменится к лучшему, этот день можно назвать днем исполнения желаний.

Скорпион | 24 октября – 22 ноября



Практичность и выдержанность – вот качества, которые приведут вас к успеху. На этой неделе вы можете познакомиться с человеком, который сыграет важную роль в вашей дальнейшей карьере. Постарайтесь уловить ветер перемен, чтобы по максимуму воспользоваться благоприятными возможностями.

Стрелец | 23 ноября – 21 декабря



Хорошая неделя для длительных прогулок, начала путешествий, знакомства с новыми людьми и разнообразными областями знаний. Проявите такие качества как решительность, активность и деловитость, и вы не останетесь незамеченными. Оказывайте поддержку только тем, кто для вас действительно важен и интересен, постарайтесь не расплывать свою энергию и временные ресурсы.

Козерог | 22 декабря – 19 января



Не самый удачный период для широкой демонстрации своих амбиций. Во вторник не будьте чрезмерно требовательны к окружающим. В среду постарайтесь избегать перенапряжения на работе, она, как известно, не волк, в лес не убежит. В четверг не рекомендуется связывать себя какими-либо обещаниями, скорее всего вы не успеете их выполнить по объективным причинам. Пятница будет удачна для научной, творческой или иной интеллектуальной работы.

Водолей | 20 января – 19 февраля



Наступающая неделя – замечательное время для выполнения исследовательских и подготовительных работ. Самое время использовать свою деловую хватку, подкрепив действия информированностью и надежными связями. Только не переусердствуйте, взяв инициативу в свои руки и устанавливая собственные правила игры, вы можете легко перейти границы допустимого.

Рыбы | 20 февраля – 20 марта



Ваш успех на этой неделе зависит от того, насколько приятным в общении человеком вы себя покажете. Позаботьтесь о том, чтобы окружающим было спокойно и хорошо в вашем обществе. Ничего особенного вам для этого делать не придется: только отнеситесь внимательно к чужим настроениям. Благоприятен этот период и для карьерного роста, также представится возможность улучшить свое материальное положение.

СКАНВОРД

Дополнительный тираж издания	Харчевня в Закавказье	Голова (разг.)	...юдо-рыбакит	Европейский предок доллара	Детский пост-классик Самуил М...
			Околица - ок... села	Осмеивающий пороки жанр	Родня цапли
Выбойна	Пани Моника в «13 ступлях»				
				Водная артерия хлопко-роба	
Возмужавший отрок	Древнерусский «клерк»	Шкафчик с иконами			Репин, Муромец, Глазунов
Автор балета «Жизель»				Сыграл Петюку в «Чапаеве»	
Краткая запись лекции	Тесто для обжарки мяса, рыбы	3...сталлизовавшийся мёд			Русский мореплаватель XIX в.
			«Мать» людская		
	«...е люди в Голливуде!»			Мирей - «парижский соловей»	Бюст-галтер
	И город в Крыму и рыба	Подкидной в картах	Рупада соловьиная		
				Дорога вдоль фронта	Горластый мальчик (разг.)
	Отец Климента Ворошилова	Тип кузова легковушки		Саквояж фотографа	«Не зарастёт на сердце ...»
				Азиатский можже-вельник	
	«Зеленоглазая» тачка	Араб-кочевник			
				...ра-столица Турции	

АНЕКДОТЫ



Будьте осторожны, привычка читать сидя в туалете, может легко перейти в привычку какать во время чтения.



– А я лишился возможности иметь детей.
– Из-за чего?
– В капкан попал.
– Но капкан может повредить, максимум, ногу!
– Я перед ним споткнулся.



Покажите мне гульки хрен; хочу наконец-то в живую увидеть эту единицу измерения!



Если слово ПОТЕНЦИЯ прочитать наоборот – получится «ЯИЦ НЕТ, ОП!»



Необидчивый человек – это тот, которого пошлешь на... а он вернется отдохнувшим и с магнитиками в подарок.



Никак не могу собраться с мыслями... то они заняты, то я...



Хочешь каждый день знакомиться с интересными людьми, побывать в незнакомых местах, узнать вкус настоящей романтики, ночуя на открытом воздухе? Уйди в запой!



Настоящий джентльмен всегда знает, как правильно подать даме руку, когда та выбирается из погребца с мешком картошки.



«NEMIROFF» – все дело в перце
«ВИАГРА» – весь перец в деле.



Один микроб встретил другого и говорит:
– У тебя плохой вид... Как чувствуешь себя?
– Не подходи близко, – ответил тот, – я думаю, что у меня пенициллин.



Девять утра. Двое мужиков покупают водку. К верхушке бутылки прикреплен пакетик с орешками (очередная рекламная акция).

Первый: – Смотри, тут ещё и орешки есть...
Второй: – Это чтоб от белки откупиться, когда придёт.



Производителям зонтов надо молиться на дождливое лето.

Производителям сандалий надо молиться на сухое лето.

Производителям пива надо молиться на жаркое лето.

А производителям водки некогда молиться, им надо производить!



Маркетинговый отдел завода Кристалл провел опрос потребителей: «Какой должна быть водка?»

Общий вывод из результатов опроса: «Водка должна быть!»



Колдунья вуду, случайно проткнув спицами пакет с мусором, покалечила наряд милиции.



– Что такое пьянка по-русски?

– Ящик водки, ящик пива, колбаса и собака.
– А собака зачем?
– Должен же кто-то колбасу кушать.



Мужик в банке читает толстенный договор ипотечного кредита.

Клерк:
– Ну, ознакомились? Что Вас смущает?

– Да вот здесь, параграф 1594, пункт 18: «На лбу клиента калёным железом выжигается клеймо с логотипом банка».



Еще 50 грамм инвестиций – и я недвижимость...



– Дед наконец-то жениться решил.

– И сколько ему?
– Десяноты три.
– А молодой?
– Восемьдесят шесть.
– А его такая разница в возрасте не пугает?



Мальчик в кафе подходит к молодому человеку:

– Дядя, ты, наверное, де-сантник?
– Откуда ты знаешь?
– Мой папа тоже чай ножом мешает.



Плывут две акулы вдоль побережья и вдруг видят виндсерфингиста. Одна дру-гой восхищенно: «Вот это сервис – на подносе, да еще и с сафеткой!»

Учредитель

Лука Светлана Тимофеевна
Газета зарегистрирована Поволжским меж-региональным территориальным управлением Министерства Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Регистрационный номер ПИ №7-1211 от 1.03.2002 года.

Издатель: НП «Крест'янский Двор»

Главный редактор и директор
Светлана Тимофеевна Лука
Адрес: 410031, Саратов, ул. Волжская, 28, оф. 9/2, 9/6, 9/7.
Тел.: 23-23-50, 23-15-98, тел./факс: 23-16-31
e-mail: kresdvor@yandex.ru
Подписной индекс в Каталоге российской прессы: 14893

— публикация на правах рекламы
При подготовке номера использованы материалы интернет-сайтов
За качество полиграфии ответственность несёт типография
Газета отпечатана офсетным способом в Саратовском филиале ООО «Типография «Комсомольская правда» по адресу: 410033, Саратов, ул. Гвардейская, А. 2А. Тел.: 57-26-42, 57-26-41

За содержание текстов рекламных объявлений редакция ответственности не несёт
Номер подписан в печать 19.09.2012 по графику в 19.00 фактически в 19.00
Заказ 2929
Общий тираж – 8000 экземпляров.
Цена свободная

20 сентября 2012 г.

НОВОЕ В НАУКЕ

Гриб как он есть

Опытные грибники все знают про то, какой гриб съедобен, а какой ядовит, что можно есть почти сырым, а что проварить в трех водах и только потом жарить, что замариновать на зиму, а что засушить. Но много ли мы вообще знаем о грибах как об особом царстве живых организмов и о той ценности, которую они представляют собой как часть нашего рациона питания?

Чего в них только нет! Грибы — это очень питательный продукт, с высоким содержанием белка, незаменимых аминокислот, углеводов, витаминов группы В, С и D, а также калия, который способствует регуляции кровяного давления и снижает риск инсульта. Они не содержат жиров и крахмала, и их энергетическая ценность довольно низка, поэтому грибы незаменимы для тех, кто хочет избавиться от избыточного веса. По этой же причине бесценны они и для диабетиков, а кроме того, грибы содержат еще и ферменты, которые помогают расщеплять сахар и крахмал, содержащийся в пище, употребляемой одновременно с ними.

Самые разные, в том числе и опята

На нашей планете произрастает 140 000 видов грибов, но только порядка 100 из них изучены наукой на предмет их полезных свойств. Лидерство держат ставшие очень популярными в последнее время азиатские грибы шиитаке, рейши, кордицепс, многие из которых рекламируются на русскоязычных сайтах в форме биологически активных добавок.

Но вот что интересно: иногда чужеземный гриб оказывается вполне родным, спрятавшимся под иностранным именем. Так сайт «Без болезней» предлагает покупателям экстракт гриба энки (*Flammulina velutipes*) по цене 1200 рублей за 30 грамм препарата. По информации продавца, препарат обладает противовоспалительным, гепатопротекторным и гепатопротекторным свойствами. Что ж, вполне возможно, если изготовил его добросовестный производитель. Забавно же в этой ситуации то, что гриб энки — это наш родной опенок зимний (*Flammulina velutipes*) — съедобный гриб семейства рядовковых. Да и его родственники, весьма популярные в наших краях осенние опята (*Armillariella mellea*) очень полезны. Они содержат ценные микроэлементы, играющие важную роль в кроветворении, обладают иммуномодулирующими антиканцерогенными и противомикробными свойствами. Кроме того, всего 100 г опят удовлетворяют суточную потребность организма в цинке и меди.

В чем польза

Стив Фаррар, специалист-миколог, посвятивший 20 лет изучению полезных свойств грибов, считает их уникальным продуктом питания по количеству и сочетанию биоактивных компонентов. Грибы оказывают полезное действие на разные аспекты функционирования нашего организма, но лучше всего они известны своим иммуномодулирующим эффектом, обусловленным со-

держащимися в них специфическими полисахаридами, альфа и бета-глюканами. Это крупные молекулы, которые не перевариваются ферментами желудочно-кишечного тракта. Они захватываются специфическими клетками слизистой кишечника и активно переносятся в подслизистый слой, где активируют лимфоциты, ответственные за местный иммунитет. Активированные лимфоциты из слизистой кишечника расселяются и в слизистую дыхательных путей, и мочеполового тракта, обеспечивая таким образом защиту от инфекций и рака всех слизистых организма. Кроме того, бета-глюканы способствуют снижению холестерина в крови.

Грибы являются отличным источником антиоксидантов, так как содержат полифенолы и селен, которые достаточно распространены в растительном мире. Но кроме них грибы содержат и уникальные вещества, например, эрготионин, по мнению ряда ученых, антиоксидант номер один, который со временем, возможно, приобретет статус витамина. В 2009 году в журнале *Nature* («Природа») было опубликовано весьма основательное исследование этой серосодержащей аминокислоты, которая играет важную роль в защите ДНК от окислительного стресса. А в исследовании 2010 года американские ученые обнаружили способность эрготионина препятствовать развитию сердечно-сосудистых заболеваний.

В новом исследовании китайских ученых, проанализировавших иммунопротекторные и антиоксидантные свойства 49 видов грибов, одним из самых эффективных оказался вид козляк (решетник, *Suillus bovinus*) — трубчатый гриб рода масленок, активно произрастающий в августе — сентябре в Европейской части России, на Северном Кавказе, Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке. Грибниками он не особенно ценится, к благородным не относится, однако, как оказывается, польза здоровью от него немалая. Впрочем, в одном с ним списке и всеобщий любимец белый гриб (боровик, *Boletus edulis* Bull.), и боровик королевский (*Boletus regius* Krombh.). Близи к ним по свойствам и их родственники — подосиновик и подберезовик. В грибах семейства Болетовых содержится много витаминов (А, В1, D). А такое вещество, как рибофлавин, имеющееся в них, особенно полезно для щитовидной железы. Существует старинный рецепт: боровик высушить, истолочь в порошок, и в таком виде принимать по одной чайной ложке хотя бы раз в сутки. При обморожении рекомендуется употреблять настойку белого гриба.

Очень полезным грибом является лисичка, в которой содержится целый ряд ценных веществ: хитинманноза, эргостерол, 8 незаменимых аминокислот, витамины А, В1, РР, микроэлементы (медь, цинк). Хитинманноза является естественным противоглистным агентом, поэтому лисичка помогает легко избавиться от паразитов. Эргостерол эффективно воздействует на ферменты печени, что делает лисичку особенно полезными для тех, кто страдает от одного из видов гепатита либо жирового перерождения печени. Энциклопедия медицинских свойств грибов (*Medicinal mushrooms*) утверждает, что употребление этого гриба способствует улучшению зрения, особенно при куриной слепоте, предотвращает воспаления глаз, уменьшает

сухость слизистых оболочек и кожи, повышает устойчивость к респираторным инфекциям.

Ярко выраженными противомикробными и — как это ни удивительно! — противогрибковыми свойствами обладает скромный рыжик. Он содержит антибиотик лактариовиолин, подавляющий развитие многих бактерий, в том числе возбудителя туберкулеза.

А что известно науке про вездесущие сыроежки? Удостоились ли эти плебеи среди грибов высочайшего внимания науки? Представьте себе, что да. Результаты исследований говорят за то, что грибы рода сыроежковые (*Russula*) являются источником белка высокого качества, содержат полисахариды, обладающие противоопухолевой активностью, а некоторые из них, например сыроежка буреющая (*Russula herampelina*), как и лисичка, помогают в борьбе с паразитами.

Стив Фаррар и другие специалисты-микологи рекомендуют употреблять в пищу разные виды грибов, потому что почти каждый из них обладает помимо общих своими специфическими свойствами, а общий биохимический эффект очень часто бывает больше простой суммы эффектов каждой из частей. Более того, он рекомендует употреблять в пищу грибы вместе с грибницей, в которой содержание полезных веществ выше, чем в самом теле гриба. Кстати, все биологически активные добавки приготавливают именно из грибницы.

Правила безопасности

Увы, для азартных грибников и грибных гурманов есть и плохая новость. К сожалению, грибы обладают способностью абсорбировать вредные вещества, находящиеся в почве. Существует немало исследований, обнаруживших высокое содержание ртути и других металлов в грибах, произрастающих в экологически неблагоприятных районах, поэтому очень важно знать, какова обстановка в той местности, где вы собираетесь собирать грибы.

Конечно, купленный в магазине выращенный в промышленных условиях шампиньон не заменит ароматного лесного гриба, а поход в супермаркет — раннюю вылазку в тихий, почти спящий лес. Но что делать, в некоторых районах в лесу лучше просто погулять, а поесть грибы, выращенные в специальном грунте.

Кстати, как обстоят дела с питательной ценностью шампиньона? Прекрасно: в нем содержится более 20 аминокислот, в том числе все незаменимые для человека (метонин, цистин, триптофан, треонин, валин, лизин, фенилаланин), антиоксиданты и полисахариды, за которые мы ценим все съедобные грибы. Шампиньоны легко готовить, а в некоторые салаты их кладут даже сырыми.

Если вы живете в экологически благополучном районе и собрались в лес за грибами, помните простые правила: не берите переспевший, червивый гриб; имейте в виду, что гниющий съедобный гриб может быть не менее опасен, чем ядовитый; не заготавливайте переработку грибов — ее желательно начинать непосредственно после их сбора, так как с течением времени гриб начинает портиться, особенно в жаркую погоду; в холодильнике только что собранные грибы можно хранить не более 24 часов; приготовленное грибное блюдо лучше всего съесть в тот же день, оно не испортится в холодильнике в течение 24 часов, но качество такого продукта будет весьма сомнительным. Лучше съесть грибы свежими, а что не смогли осилить — засолить или высушить. Кстати, помните, что все хорошо в меру: хоть грибы и очень полезны, но объедаться ими не следует.

ПРО ЗДОРОВЬЕ

Диета для мозга

Твоя диета (особенно если винный ты посещаешь чаще булочной) запросто может высосать из серого вещества все соки. А может, наоборот, вдохнуть в него новую жизнь. Мы знаем, как это сделать.

Работа мозга — по крайней мере, в общих чертах — уже совсем не тайна для медиков и прочих ученых. Не тайна и то, как на эту работу влияет то, что ты ешь. Ты не знал, а мозги у тебя — да и у всех нас — основательно запылились жиром, именно это вещество в большом количестве присутствует в тканях, из которых состоит содержимое черепушки. Правильные жиры в правильных пропорциях крайне важны для улучшения твоих умственных способностей. Помимо жира, мозги любят углеводы — на питание серого вещества уходит больше половины потребляемой нами ежедневно глюкозы. А вот белками голова не особо интересуется — они практически полностью достанутся твоим мускулам.

КРАБЫ

Для ориентации

Цинк необходим для нормальной работы гиппокампа, той части мозга, что ответственна за запоминание маршрутов движения и целей этих маршрутов. Съешь порцию крабов, чтобы не заблудиться по дороге в магазин, за крабами. Не любишь крабов? Что ж, замени их тыквенными семечками.

САРДИНЫ

Для настроения

Не будем в сотый раз про омега кислоты. Лучше про селен — природный антидепрессант. Он улучшает настроение, а спокойный и всем довольный мозг работает куда лучше, чем нервный и печальный. Так вот, в одной банке сардин — до 80% дневной нормы селена.

СОЯ

Для памяти

Почему твоя девушка месяцами может помнить каждое неверно сказанное тобой слово и каждую лишнюю бутылку пива? Все благодаря женскому гормону эстрогену, улучшающему работу мозга и память. Похоже на него вещество содержится в сое. Люди, регулярно употреблявшие соевые продукты в течение шести недель, показали заметное улучшение при прохождении тестов на память, говорят британские диетологи.

ЧАЙ

Для бодрости

Четыре чашки этого бодрящего напитка в день — и ты, как 2000 добровольцев, поучаствовавших в соответствующем эксперименте, демонстрируешь пик производительности своего мозга. Все благодаря флавоноидам и веществу под названием L-тианин.

БРОККОЛИ

Для работы

Недостаток фолиевой кислоты в организме может привести к апатии, раздражительности и усталости

(а ты думал, что это у тебя такая тяжелая работа?). Восполнить этот недостаток поможет столь любимый нами зеленый овощ. Аналогично эффекта можно добиться, регулярно подкрепляясь стручковой фасолью или зеленым горошком.

ЯГОДЫ

Для долговечности

Твоим серым клеточкам совершенно необходимы антиоксиданты, например, такой простой и мощный, как витамин С. Его навалом в обычных летних ягодах — клубнике, чернике, ежевике, малине. Будь регулярно и в нужных количествах заряжаться аскорбиновой кислотой — с меньшей вероятностью превратишься в ни черта не соображающего старика. Ну или хотя бы превратишься в него попозже.

КРАСНОЕ МЯСО

Для интеллекта

Красное мясо — один из лучших источников железа, поддерживающего твой IQ. Если ты, подобно Эйсу Вентуре, герою одноименного фильма, недоумеваешь, почему дураков гораздо больше, чем кажется на первый взгляд, — мы тебе объясним. Нехваткой железа в рационе страдают от 30 до 50% россиян, сообщает Минздрав. Не будь такими, как они, съешь сочный стейк.

ВИНОГРАД

Для планирования

Если весь твой рабочий стол заклеен бумажками «Позвонить!», «Не забыть!», «Успеть!», возможно, тебе пора выпить полный стакан виноградного сока. 12 недель регулярно его употребления — и способность запоминать списки дел и тексты улучшится, говорит американский доктор Роберт Крикорян, который поил соком добровольцев. К тому же виноград улучшает кратковременную память. А вот вино, увы, действует временно совершенно противоположным образом.

ЯЙЦА

Против отупения

Содержащийся в яйцах витамин D препятствует деградации мозга (какова бы ни была причина этой деградации), утверждают британские врачи. Кстати, этим же витамином насыщена жирная рыба: пара яиц всмятку, чай (см. выше) и несколько ломтиков слабосоленой семги — отличный получается завтрак.

ОВСЯНКА

Для концентрации

Медленные углеводы плавно и равномерно питают мозг, позволяя ему долгое время сосредотачиваться на конкретной задаче. По крайней мере, так утверждают шведские ученые, которые кормили половину из 40 добровольцев медленными, а половину — быстрыми углеводами на завтрак. Первые 20 потом показали лучшие результаты в тестах на внимание и память.

