

Областная сельскохозяйственная газета КРЕСТЬЯНСКИЙ

Выходит по четвергам
с марта 2002 г.

№ 17

7 сентября
2023 (№974)



Лауреат
областного и
всероссийских
конкурсов СМИ

ООО «СНАП»

Более **30** лет мы являемся надежными
партнерами сельхозпроизводителей
Саратовской области.

Официальный дистрибьютор ведущих поставщиков – только
высококачественные семена и средства защиты растений.

Технологические решения для условий нашего
региона, апробированные временем и опытом.

Г. САРАТОВ, УЛ. Б. КАЗАЧЬЯ, 49/65,
БЦ «АРЕНА», 5 ЭТАЖ

8 (8452)23-83-35

ПОДШИПНИКМАШ



ООО ТД «ПодшипникМаш» Саратов -
эксклюзивный дилер
ООО «Ремлитмаш» в ПФО

ЗЕРНОСУШИЛКИ

конвейерного типа СУ-30 и СУ-15 РЛМ

МОНТАЖ
ЗЕРНОСУШИЛКИ
В ПОДАРОК

Гарантия
от 3 лет

+7 927 908-18-00,
+7 927 908-18-02

www.подшипникмашсаратов.рф

БЕЗРЯДКОВЫЕ ЖАТКИ ДЛЯ УБОРКИ ПОДСОЛНЕЧНИКА

В НАЛИЧИИ



HARVESTER

SN 7400
SN 8400
SN 9400
SN 12400

Жатка Harvester SN 5400
с редуктором
«Schumacher» (Германия)

1 450 000 р.

Тележка для перевозки
жаток Harvester TC-8000

420 000 р.

УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ: 30% ПРЕДОПЛАТА, 70% ПЕРЕД ОТГРУЗКОЙ ЖАТКИ



8-927-223-64-10
8-927-052-15-18

Глава КФХ Худошин Д.В. Балтайского района

ЭЛИТНЫЕ СЕМЕНА озимой пшеницы

ЖЕМЧУЖИНА
ПОВОЛЖЬЯ

СКИПЕТР

8 917 319-68-55

ТЕХНОАльянс

Спецтехника, Автомобили, Автобусы, Прицепы



ООО «МММ» АгроМаш

Официальный дилер
Прицепы тракторные самосвальные

2ПТС-4,5

г/п= 4,5 т, V=5,7-15,2 м3

разгрузка на три стороны

В наличии!

ПТС-12

г/п=12 т, V=14,4-20 м3

задняя разгрузка

В наличии!

т. 8(8452)686-333, 8-903-386-09-36 www.техноальянс64.рф

ООО «АГРО СОЮЗ»

ПАО «САРАТОВНЕФТЕПРОДУКТ»

доставка бензовозами
от 4 до 40 куб.

ПОСТАВКА
ДИЗЕЛЬНОГО
ТОПЛИВА ЕВРО



ГАРАНТИЯ
КАЧЕСТВА

ДТ
ЕВРО

8-903-328-41-84 Юлия; 8-960-352-16-70 Елена

ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ

«КРЕСТЬЯНСКИЙ ДВОР»

на 2 полугодие 2023 г.

1 мес.
198,86

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС ПР510

Идет досрочная подписка
на 1 полугодие 2024 г.

1 мес. 6 мес.
221,97 1331,82



Ковальский уволит Гончарова, только если тот геройски погибнет. Продолжение

Александр Владимирович Гончаров, начальник отдела мелиорации и развития сельских территорий управления растениеводства, технической политики, ГИС-технологий, мелиорации и социального обустройства села министерства сельского хозяйства Саратовской области, весной отправившийся в зону СВО служить по контракту, не погиб.

Ровно три месяца назад, день в день, его ранило в боях за Артемовск; в «бахмутской мясорубке» осколок мины попал ему в глаз, затем были Луганск, Ростов и подмосковный Красногорск. В госпитале Гончаров перенес три операции, сейчас находится в Саратове в отпуске по ранению. Затем будет четвертая. Что потом – никто не знает.

Я специально сфотографировала его на узнаваемом, популярном среди горожан перекрестке (угол Вольской и проспекта Столыпина). На перепутье – это и про состояние его души, и про жизнь.

В нескольких сотнях метров – Фрунзенский районный суд, где всю весну и лето он с помощью адвоката, конечно, защищал свою честь, одновременно защищая Отечество с оружием в руках. Или наоборот, он защищал Отечество, параллельно защищая свою честь.

Правда, сумму морального ущерба судьи Мария Агишева и Сергей Пашенько оценили в общей сложности лишь в 10 тысяч рублей – по пятерке за каждый выигранный процесс. Но, главное, Гончаров доказал: два выговора, которые ему объявил заместитель председателя правительства области-министр сельского хозяйства Роман Станиславович Ковальский двумя приказами – от 20 сентября №135-л и от 6 декабря 2022 года – были незаконными. Министерство пользовалось правом на апелляцию, но безрезультатно – Агишева и Пашенько хорошо знают своё ремесло.

Решения судов находятся в свободном доступе, каждый может «насладиться» подробностями процесса «Гончаров против Ковальского». Обыватель почитает и скажет: в саратовском минсельхозе даже грамотного юриста нет, который бы вовремя предостерег члена правительства от необдуманных решений. Возникает логичный вопрос: а кого Роман Станиславович слушает?

Вчера Гончаров вновь был в суде. На 17 часов было назначено рассмотрение тем же судьей Пашенько иска о возмещении процессуальных издержек. А что? Суды выиграны, пора возвращать затраты на адвоката. В общей сложности это 110 тысяч рублей, которые никогда в семье Гончарова лишними не были и не будут.



Доволен ли Александр Владимирович разрешением производственного конфликта? Вернется ли по окончании контракта на положенное ему, как участнику СВО, место в здании на улице Университетской? Как относится к перспективе вновь поработать под началом Ковальского?

Похоже, Гончаров настолько опустошен, что произносит лишь несколько фраз. Минсельхоз – это такое место, где за людей не держатся. А страдает регион, наши аграрии вовремя и в нужном объеме не получают госсредства из-за того, что какая-то бумажка по полгода может лежать без движения. И виноват в этом не референт какой-то, которого тоже ни за что увольняют, а начальники.

Что касается СВО, он так и так бы ушел с однополчанами, прошедшими вместе с ним Чечню, потому что «боевое братство» – это не пустой звук. И военные операции рассчитаны на настоящих взрослых мужиков. Но возвращаться, похоже, будет не к кому.

Задаю неумный вопрос: там происки «америкашек» в чем конкретно выражаются? «Я на полном серьезе считаю, – говорит Александр Гончаров, – что американцы приплачивают иным нашим чиновникам, чтобы те разваливали страну».

Светлана ЛУКА

Россия введет квоты на импорт пестицидов

Российские власти рассматривают возможность введения квот на импортные средства защиты растений (СЗР) по аналогии с семенами. Это позволит защитить аграриев от рисков ухода западных компаний с российского рынка. Отечественные производители готовы полностью заместить импорт СЗР за два года.

Минпромторг сейчас оценивает перспективы и параметры возможного введения квот на импортные СЗР, рассказали «РГ» в ведомстве. Какие это могут быть ограничения и когда планируется принять окончательное решение, в министерстве не уточнили.

С инициативой выступил Совет Федерации по результатам правчаса с вице-премьером – главой минпромторга Денисом Мантуровым. Сенаторы рекомендовали правительству ввести квоты на импортные пестициды, с тем чтобы за ближайшие три года полностью заместить импорт этой продукции.

Российские производители агрохимикатов готовы заместить импорт за два года. С таким же предложением к правительству обращался и Российский союз производителей химических средств защиты растений, рассказал «РГ» его исполнительный директор Владимир Алгинин. Он утверждает, что в России достаточно своих мощностей по производству средств защиты растений. Их хватит для производства 380 тыс. тонн. А потребляем мы 220 тыс. тонн СЗР в год. При этом доля импорта сейчас составляет около 20%. Практически все СЗР российские компании в состоянии произвести сами. Помимо этого, речь идет не о запрете поставок импортных агрохимикатов, а только о количественном ограничении поставок готовых препаратов. Иностранцы вполне могут локализовать свое производство в России. Но тем самым мы будем уже защищены от рисков неожиданного ухода западных корпораций с российского рынка.

Алгинин напоминает, что весной 2022 года уже прозвучал первый тревожный звонок: из России ушли две западные компании по производству СЗР – Corteva и FMC. Эти компании занимали всего 3-4% рынка. Поэтому отечественным компаниям не составило труда закрыть выпавшие объемы – ухода этих иностранцев наши аграрии не заметили. Но если уйдут из страны более крупные западные компании, быстро заместить этот объем не получится, говорит Алгинин.

Введение квот позволит стимулировать работающие на российском рынке иностранные компании локализовать свое производство на территории России

и даст возможность российским предприятиям загрузить свои мощности.

Ранее аналогичное решение было принято в отношении импортных семян – с 2024 года предполагается ввести количественные ограничения на их ввоз. Но импортозамещение семян – более сложная история, отмечает Владимир Алгинин. Основная масса используемых семян – это гибриды. Чтобы их производить, надо иметь родительские формы. С СЗР будет все проще: у российских производителей уже есть отработанные технологии, необходимые мощности, все контрактные схемы, по которым они могут привезти все необходимые ингредиенты для производства готовых СЗР. При этом действующие вещества для производства СЗР ввозятся к нам из Индии, Китая, Пакистана. Там же те же ингредиенты покупают и западные компании, говорит Алгинин. Сейчас 85% основных ингредиентов для СЗР производится в Китае. Поэтому и качество наших СЗР ничем не отличается от западных, за исключением разве что редких случаев, где существует патентное право, заверяет Алгинин. При этом и производство действующих веществ в России вот-вот начнется. По словам Алгинина, часть действующих веществ мы начнем производить уже в 2024 году.

Татьяна КАРАБУТ
«Российская газета»

В ТЕМУ

Минпромторг готовится рассмотреть вопрос о введении квот на импорт средств защиты растений (СЗР), пишет «Российская газета» со ссылкой на заявление министерства. Параметры квоты уже утверждены, будет разрешено ввезти 15 тыс. т основных групп пестицидов. Однако дата введения квоты все еще обсуждается. Ранее речь шла о промежутке с 1 октября 2023 года по 30 апреля 2024-го, но сейчас сроки сдвигаются на 1 января-30 июня 2024 года.

Замдиректора Российского союза производителей химических средств защиты растений Виктор Григорьев сказал изданию, что 15 тыс. т на полгода – это вдвое меньше, чем ввозилось без квот. При этом он уверен, что отечественные производители готовы полностью удовлетворить потребности внутреннего рынка. Квоты помогут загрузить пустующие мощности, стимулировать открытие новых производств и увеличить экспорт российских средств защиты растений.

Однако председатель правления Союза экспортеров зерна Эдуард Зернин считает, что мотивы квотирования импорта СЗР неясны. В беседе с «Российской газетой» он отметил, что почти все действующие вещества производятся за рубежом, а российские производители просто смешивают их и продают как отечественный продукт. По его мнению, ограничения конкуренции способствует только

росту прибыли российских производителей, которые вкладывают ее в непрофильные активы, а не в реальное импортозамещение. Это может привести к росту себестоимости производства для сельхозпроизводителей, считает он.

Гендиректор «Щелково Агрохим» Салис Каракотов сказал «Агроинвестору», что введение квот положительно повлияет на рынок. «Станет меньше дорогих препаратов, отечественные препараты перестанут зависеть от импортных высоких цен. С 2010 года мы нарастили свои производственные мощности почти до 400 тыс. т, при этом потребление составляет 220-225 тыс. т», – привел данные он. По его мнению, в середине 2024 года будет введена дополнительная квота на 15 тыс. т.

Кроме того, ассортимент российских производителей очень широкий, продолжает Каракотов. Он напомнил, что среди российских товаров можно найти почти любой препарат, в котором нуждаются российские компании. «С другой стороны, иностранцам никто не мешает расширить свои производственные мощности внутри России для участия во внутреннем производстве. Иначе получается, что при ввозе они платят в четыре-пять раз меньше налогов, чем наши производители», – подчеркнул Каракотов.

Екатерина ШОКУРОВА
Источник: «Агроинвестор»

Комбайны Ростсельмаш для всех отраслей сельского хозяйства

На сегодняшний день без комбайна не обходится ни одно сельхозпредприятие. Простая истина гласит, что для уборки зерновых и других сельскохозяйственных культур - приходят на помощь зерноуборочные комбайны. А в животноводческих хозяйствах незаменима кормоуборочная техника.

Аграрии ищут доступные, комфортные, надежные машины, да еще и с качественным сопутствующим сервисом. Задача не из легких - не так ли? Но многие давно уже сделали свой выбор в пользу одного 94-летнего бренда под названием Ростсельмаш. Его продуктовая линейка насчитывает более 150 моделей и модификаций агромашин, в том числе зерно-и кормоуборочных комбайнов, тракторов, опрыскивателей, кормозаготовительного, зерноперерабатывающего оборудования и другой техники.

Так, Саратовская область, в которой основную долю занимают комбайны этого Российского производителя, намолотили 5 миллионов тонн зерна, при этом убрано 92% полей в регионе. Какую сельхозтехнику, и в какой отрасли используют передовики АПК Саратовской области, чтобы оставаться лидером в Приволжском федеральном округе? Специалисты охотно делятся своим опытом.

- Животноводство у нас в регионе не сильно развито, масштабно занимаются единицы - рассказывает председатель СХА «Урожай» Лопатин Василий Викторович. - Мы в этой отрасли давно, но это не основное направление деятельности моего хозяйства.

- Вы заготавливаете корма. Какой техникой пользуетесь?

- Кормоуборочный комбайн DON 680M. У нас был один, но со временем количество голов увеличилось, мощностей нужно было больше, и мы купили второй такой же.

- Почему выбор снова пал на DON 680M?

- Во-первых опыт использования первой машины нас полностью устраивает. Также кормоуборочный комбайн данного класса отлично подходит для уборки на силос, в него входит доизмельчитель зерен кукурузы, что на выходе дает качественную массу. С нашими объемами справляется.



Кормоуборочный комбайн DON 680M - оптимальный вариант для средних и мелких животноводческих хозяйств со стадом до 500 голов или крупных животноводческих хозяйств, которые используют машины подобного класса для обеспечения ежедневной подкормки.

- Еще у Вас в парке несколько единиц TORUM 785 - зерноуборочников того же бренда. Расскажите о причине выбора модели? Бесспорно, он мощный, в прошлом году поставил рекорд России по самому большому намолоту за 8-ми часовую смену. Но по каким еще критериям Вы выбираете технику для уборки зерновых?

- Наши объемы требуют интенсивной работы. В общей сложности сейчас 15 тысяч гектаров. Основное направление - это уборка зерновых: пшеница, семечка, кукуруза. Начинать с зерноуборочных комбайнов ACROS. Сейчас 5 штук успешно работают. Со временем появилась потребность в более мощных комбайнах. При принятии решения мы руководствуемся несколькими ключевыми принципами. Преимущественно, мы всегда стремимся к обеспечению высокого соотношения цены и качества. Важным фактором является надежность машины, чтобы она эффективно справлялась с высокими нагрузками. Так и познакомился с TORUM 785. Он свое звание подтверждает. Реально мощная,

высокопроизводительная машина. К тому же на TORUM 785 на конвейере устанавливаются электронные системы. Мы активно пользуемся всеми их функциями, получаем полный удаленный контроль над технологическими процессами, отслеживаем важные нам показатели с помощью платформы РСМ Агротроник. Добавлю, что для нас немаловажную роль играет доступность запасных частей и оказание сервиса. Серьезных ремонтов с ними не было, ТО проводим по плану. Предоставляю это специалистам официально дилерского центра «Агросоюз-Маркет». В планах модернизировать весь парк зерноуборочных комбайнов на современные модели.

НСА опасается банкротства селекционных компаний

Это приведет к разрушению рынка

Половина семенных компаний, занимающихся селекцией подсолнечника, кукурузы, сои и 70% их дилеров могут обанкротиться в случае доначисления налога на добавленную стоимость (НДС) по ставке 20%, а не 10%. Согласно данным Национального семенного альянса (НСА), общая сумма начислений превысит 19 млрд рублей. Ассоциация представила расчеты в Минсельхоз РФ и выступает за сохранение пониженной налоговой ставки на ввоз и реализацию обработанных семян.



Семеноводческие компании обеспокоены появлением определения Верховного суда РФ, согласно которому льготная ставка НДС в размере 10% применяется только при возможности использования семян в пищу. Соответственно, обработанные семена подсолнечника, сои и кукурузы, предназначенные для выращивания, признаны товаром, не относящимся к продовольственным.

«Неоднозначное толкование ставки НДС для посевного материала влечет за собой высокую вероятность доначислений за три предыдущих года. Это может привести к значительным убыткам для организаций, так как они будут обязаны выплатить помимо „недоплаченного“ налога на добавленную стоимость за весь указанный период еще и существенные штрафные санкции, что приведет к дестабилизации российского рынка, а также это влечет за собой риски падения эффективности производства в российском агропромышленном комплексе и переноса дополнительных затрат на конечного потребителя, и, как следствие населения (повышение стоимости продуктов)», - говорится в сообщении Национального семенного альянса.

Согласно анализу НСА, общая сумма затрат для производителей и продавцов семян кукурузы, подсолнечника и сои составит 19 млрд 189 млн рублей. Это может привести к банкротству 50% производителей семян подсолнечника, сои и кукурузы и 70% их дилеров могут стать банкротами, так как у предприятий нет средств для осуществления выплат.

«Кроме того, доначисление НДС даст возможность контрагентам продавцов семян также выставлять им иски на возмещение недополученного к

вычету НДС по сделкам, осуществленным в предыдущие три года. В этом случае убытки семеноводческих компаний удвоятся, а проблема превратится в «снежный ком» который накрыет всю отрасль. <...> Можно сказать, что это в финансовом плане практически ликвидирует отечественный рынок семян, а точнее всех его основных участников», - обеспокоены в НСА.

Национальный семенной альянс подготовил проекты об изменениях в постановление правительства РФ № 908 и ст. 164 Налогового кодекса РФ, предполагающие сохранение льготной ставки НДС в размере 10% для обработанных семян. Кроме того, объединение направило информацию в Минсельхоз РФ.

Ранее Минсельхоз России предлагал установить нулевую ставку НДС при реализации всех семян отечественной селекции.

МЭР РФ спрогнозировал стабилизацию курса

Курс рубля будет постепенно укрепляться до второго квартала 2024 года, достигнет пика в июне, а в середине года ситуация «стабилизирована в диапазоне 90-92 рубля за доллар». Данные котировки указаны в прогнозе социально-экономического развития до 2026 года от Минэкономразвития, пишут ТАСС и «Интерфакс» со ссылкой на документ. План одобрили в правительстве.

«К концу 2023 года давление на торговый баланс и курс рубля со стороны внешней торговли будет постепенно ослабевать. С июня намечается разворот конъюнктуры мировых товарно-сырьевых рынков - рост цен на нефть и ряд других экспортных товаров», - спрогнозировали в Минэкономразвития.

Аналитики ожидают, что «увеличение притока иностранной валюты по счетам текущих операций наряду с продолжающейся диверсификацией его валютной структуры» поможет рублю укрепиться к концу 2023 года и в декабре он окажется в районе 94,3 рубля за доллар и 105 рублей за евро. В июне 2024-го рубль укрепится до 87,5 рубля за доллар и 97,5 рубля за евро, считают в министерстве, ниже ста рублей евро будет стоить менее полугодом - с мая по сентябрь 2024-го.

В августе курс доллара в России пробил отметку 100 рублей, вскоре после этого ЦБ внепланово повысил ставку с 8,5 до 12%, а затем - до 13%.

Минэк в сентябре предложил решить проблему с курсом рубля с помощью аналога «китайской модели» - «некоей мембраны между внутренним и внешним рынками рублей». Министр Максим Решетников отметил, что речь не идет о двух курсах. «Это крайне вредное явление для экономики, мы против этого. И здесь у нас с ЦБ позиция одна», - заверил он.

Решетников пояснил, что следует мониторить, «сколько рублей циркулирует за рубежом, как они туда попадают, как идут перетоки», в полной мере это сейчас не отслеживается. «А дальше надо понимать, насколько усиливаются эти перетоки, [какие] риски для валютного курса там становятся, потому что чем больше рублей там, тем меньше валюты будет приходиться сюда. А наши импортеры, чтобы обеспечить импорт, покупают валюту здесь», - рассказывал министр.

В Центробанке заявили, что видят в этой инициативе опасность формирования множественных курсов и риск негативных последствий для финансового рынка. Регулятор снова назвал ограничения на движение капитала непригодными для долгосрочного влияния на рыночный уровень обменного курса.

Аркадий Злочевский: Украина сегодня выигрывает от отсутствия зерновой сделки

Президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский рассказал, почему после прекращения зерновой сделки цены на российскую пшеницу избавились от дисконта.

Agrobook.ru собрал самые яркие высказывания общественного деятеля во время интервью в пресс-центре «РИА Новости» 5 сентября 2023 года.

О ПОЗИТИВЕ ПОСЛЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ ЗЕРНОВОЙ СДЕЛКИ

В июне, незадолго до прекращения зерновой сделки, наша пшеница стоила примерно 240 долларов за тонну, цена колебалась от 235 до 242 долларов за тонну, но в среднем – 240 долларов. Французы в это же время торговались по 257 долларов за тонну. И я говорил в это время, что наш дисконт колеблется в диапазоне 10-20 долларов.

Сделка прекратилась, и французские отгрузки одновременно выросли до 287 долларов, наши – до 245 долларов.

А что произошло потом? Сегодня уровень цен: французские отгрузки – 250 долларов за тонну, российские – 254 доллара за тонну. Мы грузимся с премией по отношению к Франции! Фундамента под дисконтом больше нет. Ущерб, который приносила зерновая сделка, прекратился.

Естественно, мы не можем оторваться от украинских отгрузок. Украина грузится по тем же ценам, что и мы сегодня. И Украина выигрывает от отсутствия зерновой сделки.

Ведь на чём держался дисконт, собственно говоря? В рамках зерновой сделки был обеспечен безопасный коридор для отгрузок украинского зерна через морские акватории. Эти отгрузки осуществлялись по очень дешёвым – в связи с пониженными рисками – ставкам фрахта, ставкам страховых контрактов. То есть условия были наименее рискованные, а значит, наиболее благоприятные для украинского зерна. Мы от этих уровней оторваться не могли, потому что грузили в одном бассейне – в Черноморском, но у нас таких дешёвых ставок фрахта и страхования не было. Поэтому французы грузились гораздо дороже, чем мы.

Мы вернулись к естественному состоянию в результате отсутствия этой сделки.

Сегодня Украина грузится с теми же рисками, что и Россия. И в результате что ставки фрахта, что ставки страховых контрактов выровнялись. Вот и всё.

О ПАДЕНИИ УРОВНЯ ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ

За последние три года у нас наметился тренд на сокращение посевных площадей. Это прямое следствие воздействия пошлин. Пошлина [на экспорт пшеницы] составляет 4007 рублей.

Был позитивный эффект по рынку, когда экспортные цены [на пшеницу] выросли с 240 до 250+. Плюс рубль ослаб существенно и вызвал рост внутренних цен. Но эффект оказался недолгим, и он уже себя исчерпал. И вот уже неделю, как цены снижаются опять, потому что внутренний спрос достаточно вялый.

Цены на пшеницу на внутреннем рынке снизились очень прилично за минувшую неделю – по некоторым регионам до 1000 рублей. И это плохие предпосылки для технологичности [растениеводства].

У нас технологичность слабая в этом сезоне, но с погодой везёт, и слабая технологичность не превращается в потери.

...Риски засухи остаются и защититься от этих рисков можно только технологичностью посевов, а технологичность нам соблюдать не на что. У нас сильно упали закупки техники – практически в два раза темпы обновления упали.

Издержки выросли капитально. Включая то же топливо, которое выросло в цене на 70-80% за год. Цены

на технику за полтора года выросли в два раза. Самый низкий рост наблюдается на средства защиты растений – там 20 с небольшим процентов.

О СНИЖЕНИИ ЦЕН НА УДОБРЕНИЯ

Чем выше урожайность, тем больше соков мы высасываем из земли. А вкладываем мы в три раза меньше необходимого уровня восполнения.

Удобрения поднялись в цене в два с лишним раза, затем откатились на 30%. Это произошло, потому что упёрлись в потолок покупательской способности. Производителям удобрений раньше вообще было плевать на внутренний рынок, они 85% производимой продукции гнали на внешние рынки. От 85%, в какие-то годы и до 90% доходило.

То, что на внутренний рынок пришлось обратить внимание – это вынужденная история, потому что Европа отказалась от закупки наших удобрений. И вот они обратили внимание на внутренний рынок, а у внутреннего рынка покупательской способности нет. Она умерла из-за этих пресловутых пошлин.

О РЕКОРДАХ 2023 ГОДА

У нас продолжают хорошие виды на урожай. Если на прошлой

пресс-конференции я говорил, что нас ожидает второй или третий в историческом разрезе урожай зерна, то сейчас уже видно, что второй. Все аналитики подняли прогнозы и сейчас они вокруг 140 млн тонн. Подняли также и прогноз по урожаю пшеницы. Весной мы ожидали 86-89 млн тонн, сейчас уже 90+. Ожидаем 91-92 млн тонн.

Виды очень хорошие. А с учётом того, что переходящие запасы находятся на исторически рекордном уровне, наше общее количество ресурсов позволяет нам экспортировать даже больше, чем в прошлом сезоне. Хотя был поставлен абсолютный рекорд – свыше 60 млн тонн. В этом году мы можем его побить.

Темпы отгрузок тоже находятся на рекордном уровне. Мы вывезли с начала сезона вывезла 13 млн тонн, и в августе экспортировали 7,7 млн тонн – абсолютный рекорд месячного вывоза. Так что сплошные рекорды в экспорте и наше зерно востребовано.

Экспортёры, имея рекордный экспорт, зарабатывают очень хорошие деньги, а крестьяне по-прежнему сидят в очень плохой экономике. Если всё это будет продолжаться слишком долго, мы потеряем фундамент под урожай.

Александра КОПЕНЕВА

Источник: <https://agrobook.ru>

Минсельхоз опасается срыва полевых работ

Министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев назвал кричащей проблемой с обеспечением аграриев горючим в самый ответственный период сельхозгода и выразил опасение, что дефицит топлива может остановить полевые работы.

«У нас проблемы именно уже с наличием (горючего – ИФ), мы сейчас остановим и уборочную, и не отсеемся по озимым. Это будет катастрофа», – заявил Патрушев на заседании комитетов по контролю и аграрным вопросам Госдумы в среду.

«И второе – ну, это мысли вслух. Может, вообще сейчас временно экспорт нефтепродуктов закрыть, пока мы не стабилизируем ситуацию на внутреннем рынке?» – предложил он.

По его словам, еще неделю назад речь шла о том, что «нужны ГСМ по какой-то сниженной цене, потому что сильно выросла цена». «Сейчас речь идет вообще о другом. Нам нужно, чтобы в наличии были ГСМ. Мы сейчас, действительно, работаем очень плотно с Минэнерго, будем общаться



непосредственно с нефтеперерабатывающими заводами и искать по каждому региону необходимый объем для того, чтобы именно сельхозпроизводители его получили», – заявил министр.

«Нужно эту задачу решить – (обеспечить топливо – ИФ) в наличии, чтобы это появилось», – заявил Патрушев, обращаясь к первому заместителю министра энергетики Павлу Сорокину.

Сорокин, в свою очередь, подтвердил, что работа с Минсельхозом ведется «в ежедневном режиме с точки зрения доведения необходимых объемов до сельхозпотребителей».

По его словам, Минсельхоз заявил потребность в 500 тыс. тонн горючего для завершения полевых работ до ноября. В настоящее время вопросы обеспечения необходимых объемов прорабатываются с нефтяными компаниями.

«Завтра, скорее всего, собираемся на четырехстороннюю встречу у Новака (вице-премьер Александр Новак – ИФ), чтобы это (договоренности – ИФ) закрепить», – сказал Сорокин.

«Проблема с топливом – кричащая, ею надо всем заниматься», – заключил Патрушев.

Источник: INTERFAX.RU

Трудности с экспортом зернобобовых

РФ в этом году может собрать рекордный урожай зернобобовых культур, но с его реализацией могут быть проблемы из-за введения с 1 октября этого года «курсовых пошлин» на экспорт, считает генеральный директор компании «ПроЗерно» Владимир Петриченко.

Под эти пошлины подпали зернобобовые, масличный лен и отруби, уточнил он.

«Зернобобовые: это будет суперурожай. Пока в расчетах сбор в 5,8 млн тонн, реально 25% в плюсе, может и выше», – заявил Петриченко.

В прошлом году сбор зернобобовых составил 4,6 млн тонн, следует из его презентации.

По его словам, главным потребителем зернобобовых, прежде всего гороха и нута, является экспорт. «И он шел хорошо. Но курсовая пошлина, которая в октябре составит 7%, убивает экономику экспорта» – сказал он.

Потенциал экспорта гороха в 2023/2024 сельхозгоду – 1,5 млн тонн, следует из слайдов.

Петриченко также подтвердил сделанный ранее прогноз по сбору зерна в этом году в 140 млн тонн, в том числе 90 млн тонн пшеницы. Он уточнил, что эти показатели не учитывают оценку сбора в новых регионах РФ. Она составляет 5 млн тонн

зерна, в том числе 3,6 млн тонн пшеницы. «Ячменя под 21 млн тонн будет. Как всегда, загадка – кукуруза. Но 15 млн тонн – да, но вот дальше показатель зависит от того, будут потери или нет», – сказал он.

Как считает Петриченко, с учетом огромных переходящих запасов зерна, которые он оценивает почти в 28 млн тонн, экспортный потенциал в этом сельхозгоду (июль 2023-го – июнь 2024 года) будет выше, чем в прошлом, несмотря на снижение урожая. «Хорошо бы вывезти 50 млн тонн пшеницы, 5,6 млн тонн ячменя, почти 6 млн тонн кукурузы, всего зерна – 64 млн тонн. Главное – экспорт, поскольку роста внутреннего потребления не вижу», – сказал он.

В 2022 году РФ собрала 157,7 млн тонн зерна, в том числе 104,2 млн тонн пшеницы. Экспорт в минувшем сельхозгоду составил 60 млн тонн, включая 47 млн тонн пшеницы.

Источник: ИНТЕРФАКС

Ставка на неизвестных субподрядчиков

Реконструировать оросительную систему за 824 млн рублей в саратовском Заволжье будет компания с нулевым штатом и выручкой. Об этом пишет «Бизнес-Вектор».

Речь идет о Комсомольской оросительной системе в Марксовском районе. Заказчиком выступает Минсельхоз РФ, тендер с третьей попытки все-таки удалось провести ФГБУ «Управление Саратовмелиоводхоз».

До 30 ноября 2024 года подрядчик обязан реконструировать 11 насосных станций, 30-километровый магистральный и 12-километровый распределительный каналы, напорный трубопровод. При этом своими силами подрядчик обязан выполнить не менее 25% объема работ, за их ненадлежащее выполнение установлен штраф в размере 5% от их стоимости.

Кроме того, подрядчик обязан обеспечить видеонаблюдение в режиме реального времени за работами на Объекте в течение всего периода выполнения работ, запись должна сохраняться до полной приемки заказчиком всего комплекса работ на объекте.

Тендер выиграла молодая самарская компания ООО «Белстрой-Н». Она была зарегистрирована лишь в октябре 2022 года с основным видом деятельности разработка компьютерного программного обеспечения. В дополнительных видах фигурируют деятельность web-порталов и информангентств, управление компьютерным оборудованием, консалтинг.

Правда, в списке присутствуют такие виды, как строительство зданий, кровельные, штукатурные и прочие отделочные работы, но как это коррелируется с прописанной в тендерной документации требованием о наличии опыта работы, связанного с предметом контракта – непонятно.

Учредителями ООО «Белстрой-Н» выступают 4 физлица – Сергей Белогорцев, Александр Корнев, Елена Костенко (у каждого – по 30%) и Денис Комиссаров (10%). Уставной капитал ООО составляет 10 тысяч рублей, в конце 2022 года у нее был нулевой штат, выручка за прошлый год не указана. Как предпринятию с такими вводными данными удалось получить столь крупный контракт и где она наскребла денег на его обеспечение – загадка.

Минимальные цены для зерновых интервенций

Минсельхоз РФ в очередной раз предлагает снизить минимальные цены, при достижении которых в 2023-2024 гг. возможно проведение закупочных и товарных интервенций на рынке зерна.

Проект соответствующего приказа ведомства размещен на сайте regulation.gov.ru.

Впервые минимальные цены на зерно для интервенций в 2023-2024 гг., были установлены приказом Минсельхоза от 23 марта 2023 года. Цены определялись на срок с 1 июля 2023 года по 30 июня 2024 года. Приказом от 4 июля 2023 года, зарегистрированным Минюстом 25 августа, цены были снижены и изменен срок – с 1 сентября 2023 года по 30 июня 2024 года.

В проекте нового приказа указывается, что предложенные цены начнут действовать с даты официального опубликования приказа по 30 июня 2024 года.

Так, для закупочных интервенций цены на пшеницу 3 класса предлагается установить в 14 850 рублей за тонну с НДС (15 620 рублей за тонну в действующем приказе), 13 500 рублей – без НДС (14 200 рублей), на пшеницу 4 класса – соответственно

14 080 рублей (4 960 рублей) и 12 800 рублей (13 600 рублей), на рожь не ниже 3 класса – 11 000 рублей (11 220 рублей) и 10 000 рублей (10 200 рублей), на ячмень – 12 540 рублей (13 310 рублей) и 11 400 рублей (12 100 рублей) за тонну.

Речь идет о зерне урожая 2022 и 2023 годов.

Ниже предложены и цены для проведения товарных интервенций. Так, на пшеницу 3-го класса – 16 335 рублей (17 160 рублей) и 14 850 рублей (15 600 рублей) за тонну, на пшеницу 4-го класса – соответственно 15 488 рублей (16 500 рублей) и 14 080 рублей (15 000 рублей), на рожь – 12 100 рублей (12 320 рублей) и 11 000 рублей (11 200 рублей), на ячмень – 13 794 рублей (14 630 рублей) и 12 540 рублей (13 300 рублей) за тонну.

Цены относятся ко всем регионам РФ.

«Для расчетов указанных минимальных уровней цен на зерно использовались данные о средних себестоимости реализации и рентабельности реализации зерна, согласно ведомственной отчетности. Для субъектов Российской Федерации, для которых отсутствовали данные о себестоимости, использовались данные по федеральным округам», – говорится в пояснительной записке.

Уровни цен, при которых возможно проведение закупочных и товарных интервенций, Минсельхоз устанавливает ежегодно в соответствии с законом о развитии сельского хозяйства. Между тем, как заявляла в середине августа первый замминистра сельского хозяйства Оксана Лут, в этом сезоне Минсельхоз не планирует закупать зерно в интервенционный фонд. В сентябре это подтвердила и вице-премьер Виктория Абрамченко.

Механизм товарных (продажа зерна из государственного интервенционного фонда) и закупочных (закупка государством зерна) интервенций действует в России с 2001 года. Он направлен на стабилизацию цен на рынке зерна и поддержку сельхозпроизводителей. При резком росте цен государство продает зерно из госфонда и тем самым останавливает подорожание, при падении цен – снимает лишнее зерно с рынка для того, чтобы прекратить его удешевление.

Предыдущие зерновые интервенции были закупочными. Они проводились с 1 августа по 30 декабря 2022 года. Было закуплено 3 млн тонн зерна более чем на 47 млрд рублей.

Напомним, что предыдущие тендеры на реконструкцию Комсомольской оросительной системы последовательно отменялись УФАС в связи с поступавшими жалобами.

Комсомольская оросительная система была введена в эксплуатацию в 1984 году, тогда она обеспечивала водой 16,5 тыс. гектаров. В настоящее время орошаемая площадь составляет лишь 6,0 тыс. га.

Система также подает воду в 11 населенных пунктов в Марксовском и Балаковском районах.

«Необходимость реконструкции вызвана большой степенью износа насосного и силового оборудования (более 85%), а также его высокой энергозатратностью. Проводимые мероприятия дадут возможность установить современное низконапорное оборудование, что обеспечит ежегодную экономию энергетических ресурсов в объеме 7,5 млн. кВт/ч. При этом потребность в поливной воде уменьшится на 24,8 млн. кубометров», – говорится на сайте «Саратовмелиоводхоза».

Основными бенефициарами поливных земель выступают АО «Племзавод «Трудовой», АО «Мелиоратор» и ГК «Русагро», которой в ходе банкротства перешли активы сельхозпредприятий «Солнечных продуктов» в Марксовском районе.

ИП глава КФХ Новиков С.В.
Екатериновский район,
село Альшанка

СЕМЕНА ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ

ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ

nowikow.sw@mail.ru

- Саратовская-90, СЭ
- Жемчужина Поволжья, ЭС

8 987 303-55-55 8(84554)2-30-02
8 927 911-55-77 8(84554)2-30 97

Опытная станция «Аркадакская» - филиал ФГБНУ «ФАНЦ Юго-Востока»

РЕАЛИЗУЕТ ЭЛИТНЫЕ СЕМЕНА ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ саратовской селекции:

Калач 60
Жемчужина Поволжья
Анастасия
Итиль

Цена 20 тыс. руб./тонна

8 (84542) 4-76-06, 4-76-07; 8 927 127-66-03

aoscx@yandex.ru

https://www.aoscx.com

РЕМОНТИРУЕМ ГАРАНТИЯ 1 ГОД

Коробки передач тракторов К-700, К-744, Т-150К, Т-150Г

Восстанавливаем отверстия рамы тракторов К-700, К-744, Т-150К с выездом в хозяйство

Восстанавливаем тракторы К-700 под заказ

Ведущий мост тракторов К-700, К-744

Трубы шарнира тракторов К-700, К-744

8 (927)134-19-23 ДОСТАВКА

Мы в Телеграмм

ИА Крестьянский двор

Фермеры готовы штурмовать АЗС на комбайнах и тракторах

В то время как внутренние цены на пшеницу, ячмень и кукурузу за полтора года упали на 20–50 процентов, стоимость горючего, которое приобретают фермерские хозяйства, всего за несколько месяцев выросла в среднем более чем на треть. Предпосылок для снижения цен на дизельное топливо в период уборочной кампании нет. Власти осознают проблему: Минэнерго создало штаб, Минсельхоз обещает принять меры. Но пока дальше заявлений дело не идёт. «Октагон» пообщался с представителями фермерского сообщества и топливного рынка.

Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР) уже в конце августа начала бить тревогу и направила письмо в Правительство и Федеральную антимонопольную службу. В АККОР обращают внимание на то, что «во многих регионах идёт уборочная кампания, начинается сев озимых. В такое важное время стоимость дизельного топлива в среднем по стране увеличилась на 30–40 процентов – с 54 тысяч до 75 тысяч рублей за тонну».

Наиболее значительный рост цен наблюдается в Вологодской (плюс 56,8 процента), Ульяновской (плюс 47 процентов) и Белгородской (плюс 42 процента) областях. Сложная ситуация сложилась также в Крыму, Ставропольском и Краснодарском краях. Как рассказывает «Октагону» учредитель крестьянского фермерского хозяйства «Тёплый стан» (Ленинградский район Краснодарского края), председатель совета АККОР в Краснодарском крае, член общественного совета при Минсельхозе России Александр Шипулин, «в некоторых случаях цена доходит до 100 рублей за литр».

При этом самое неприятное, что на многих заправках дизтопливо просто исчезло.

– У нас рядом с хутором Восточный Ленинградского района есть небольшая частная заправка. Там пусто. Спрашиваем, в чём дело. Оказывается, нет поставок, – говорит собеседник.

По мнению аграриев, правила на рынке диктуют крупные вертикально интегрированные нефтяные компании. Им выгоден ажиотажный спрос, на фоне которого можно увеличивать цены.

– Спрос рождает предложение. Когда остатков из-за остановки нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) становится мало, под это дело они все увеличивают цену. Сейчас нас готовят к тому, что либо топлива совсем нет, либо покупайте по очень высокой цене. Мы уже получили новые коммерческие предложения, – сообщает руководитель Ассоциации фермеров Ульяновской области Сергей Черкасов.

Ранее свою обеспокоенность по поводу ситуации с дизельным топливом высказала Национальная ассоциация грузового автомобильного транспорта «Грузавтотранс». Кроме того, дальнбойщики решили обратиться к премьер-министру Михаилу Мишустину. Перевозчики сообщили об отсутствии дизтоплива в ряде регионов на сетевых заправках, в частности «Газпрома», «Газпром нефти», ЛУКОЙЛа и «Роснефти». Как следствие, по их словам, повышаются цены на независимых АЗС.

– Дефицит крупными компаниями создан искусственно, – убеждён Александр Шипулин. – Вообще вся эта ситуация создана искусственно. Это диверсия против политики президента и СВО, и это нас больше всего возмущает. Не исключено, что ситуация накаляется специально в преддверии выборов, потому что у населения закономерно возникает негативное отношение к власти. Политическая подоплёка тут очевидна.

Эксперты топливного рынка не столь категоричны.

По свидетельству руководителя аналитического центра Независимого топливного союза Григория Баженова, на сетевых заправках цены ниже, поэтому туда едут заправляться и выбирают все объёмы.

– Отсюда дефицит. Обеспечить бесперебойное предложение при таком интенсивном спросе не получается. Независимые же [АЗС] повышают цены, чтобы суметь справиться со спросом с учётом своих собственных мощностей хранения, – заявляет он.

Не стоит сбрасывать со счетов и инфраструктурный фактор, в частности сложности, которые испытывают Российские железные дороги в связи с увеличившимся грузопотоком.

– На сегодняшний день не решён вопрос с логистикой. За стол переговоров должны сесть не только регуляторы и нефтяники, но и представители РЖД. У многих нефтяных компаний есть свои цистерны, но локомотивы-то принадлежат РЖД, и здесь наблюдается дефицит. В итоге на затоваренных складах стоят вагоны, которые никто не может растащить, – объясняет руководитель проекта Текфасе, эксперт межотраслевого экспертно-аналитического центра Союза нефтегазопромышленников России Ирина Кезик.

С её точки зрения, к решению проблемы должны быть привлечены и поставщики запчастей, необходимых для проведения профилактического ремонта на НПЗ:

– На заводы не приходят запчасти. Нуждающиеся в них предприятия военно-промышленного комплекса сегодня в приоритете. По этой причине остановки НПЗ в этом году оказались более продолжительными.

Между тем фермеры призывают задуматься о том, что и они когда-то были включены в число приоритетных для государства отраслей.

– Мы понимаем, что нефтяной сектор – это крупный налогоплательщик, но нельзя забывать и об аграриях, которые формируют продовольственную безопасность страны. Нам сейчас, когда хлеб ждёт уборки в поле, выкручивают руки, – говорит Сергей Черкасов.

По его мнению, государство обязано вмешаться в ситуацию и либо протянуть руку помощи топливным компаниям (если они действительно испытывают проблемы), либо рассмотреть возможные послабления для



аграрного сектора. В частности, возможность отмены или снижения экспортной пошлины на зерно.

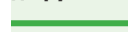
Благодаря этому шагу компании могли бы отправлять часть продукции за рубеж и получать выручку, которая как-то компенсировала бы убытки от подорожавшего горючего, а вслед за ним – и от минеральных удобрений.

С этим согласен его краснодарский коллега Александр Шипулин. Он подчёркивает, что рост цен на горюче-смазочные материалы стал детонатором для подорожания других критически важных для сельхозпроизводителей товаров – удобрений, техники и компонентов к ней. В некоторых регионах аммиачная селитра стала дороже более чем на 100 процентов.

– Ситуация очень серьёзная, и она чревата крупными негативными последствиями, если не будет изменений. Экспортные пошлины на выработанную нами продукцию не отменяются, хотя мы многократно ставили об этом вопрос. Это на протяжении одного-полутора лет снизило цены на основные наши культуры (пшеница, ячмень, кукуруза, подсолнечник) на 20–50 процентов. В это время идёт резкое и неожиданное подорожание расходных материалов.



Григорий Баженов, руководитель аналитического центра Независимого топливного союза: «Ситуация выглядит как чистой воды саботаж со стороны нефтяников. Таков, видимо, их ответ на урезание демпфера и его потенциальную отмену. При этом, судя по отчёту Минфина, за август они получили выплаты в размере 185,9 миллиарда рублей. Считать их недостаточными – это какой-то абсурд».



Предел прочности, по словам фермеров, зависит от объёма запасов конкретных хозяйств, а по сути, от величины бизнеса.

Участники рынка не исключают банкротств и обращают внимание на то, что времени для принятия решений у власти почти не остаётся.

отстают от экспортных), сокращённые с сентября вдвое. Пока этому закономерно сопротивляется Минфин, главная задача которого – радеть о бюджете.

– Полагаю, что Минфин не пойдёт на возвращение прежних объёмов демпферных выплат – всё уже было просчитано. К тому же сокращение

– Мелкие фермеры в районах, которые мы объезжаем, воют, негодуют. Некоторые из них – а они с таким трудом развивались всё это время – будут вынуждены закрываться. А я напомню, что фермер на селе несёт нагрузку по расчистке дорог, трудоустройство людей. И зачастую он даёт жить не только своему селу, но и маленьким деревням и сёлам вокруг, – резюмирует Черкасов.

Власти проблему вроде бы осознают. Попытки решить её предпринимались ещё летом, когда Росстат зафиксировал невиданное явление: цены на нефтепродукты внутри страны начали расти быстрее инфляции. Тогда в качестве меры по стабилизации цен было предложено несколько решений. Из них было реализовано только одно – повышение обязательной доли продажи производимого топлива через биржу, и то всего на несколько процентных пунктов.

В настоящее время в СМИ просачиваются слухи о том, что Минэнерго, в котором создан специальный штаб, готово пойти на попятную и для мотивирования нефтяных гигантов вернуть им в полном объёме демпферные выплаты (компенсацию из бюджета, которую нефтяники получают в случае, если внутренние цены на нефтепродукты

демпферных выплат в два раза, на мой взгляд, не является основополагающей причиной для роста цен на моторное топливо, – отмечает Ирина Кезик.

Григорий Баженов добавляет, что в стране традиционно наблюдается профицит предложения нефтепродуктов, однако на бирже предложение сильно отстаёт от спроса. Эксперт не исключает того, что ситуация создана нефтяниками как раз для возврата им полного демпфера:

– Нефтепродукты на бирже разбирают за час-полтора в первую сессию. Нормально купить объёмы сложно. То есть налицо явный недостаток предложения.

Ещё одно решение, которое обсуждалось в начале августа, – поставить заслон на пути «серого» экспорта нефтепродуктов из России. Сегодня к нему, судя по заявлениям представителей Минэнерго, решили вернуться. Первый заместитель министра энергетики Павел Сорокин заявил в среду в Госдуме, что «принято принципиальное решение, чтобы этот «серый» экспорт запретить». По его словам, уже готов проект указа, и сейчас он проходит «финальную оценку» в Правительстве и Администрации президента.

«Кировский завод» – снижение производства

АО «Петербургский тракторный завод», входящее в группу компаний «Кировский завод», в 2023 году выпустит на 15-20% меньше машин, чем в прошлом году. Об этом рассказал в интервью изданию «Ведомости Северо-Запад» генеральный директор ГК «Кировский завод» Сергей Серебряков.

Объем производства машин Петербургским тракторным заводом сократится с 4300 единиц в 2022 году до примерно 3500 – 3700 машин в нынешнем году. Речь идет не только о тракторах, но и обо всех видах сельскохозяйственной и строительно-дорожной техники. По признанию Сергея Серебрякова, в последнее время каждый год был «рекордным», предприятие увеличивало количество выпускаемой техники, но в 2023 году пришлось снизить объемы производства.

Причину сокращения производства сельскохозяйственной техники руководитель ГК «Кировский завод» связывает с изменениями цен на пшеницу на мировом рынке: «Рынок сельскохозяйственной техники всегда реагирует на цены на зерно, а они снизились относительно прошлого года. Доходы аграриев упали. А это привело к снижению спроса на сельхозтехнику». В частности, по оценкам Forbes, российская пшеница подешевела с начала 2023 года более чем на 20%.

Возможность компенсировать потерю экспорта техники на североамериканский и европейский рынки Сергей Серебряков связывает не только с более активным продвижением продукции на внутреннем рынке России, Беларуси и Казахстана, являющихся

крупнейшими покупателями, но и с переориентацией на новые зарубежные рынки: «Мы также ищем новых партнеров в Африке и Азии, делаем первые шаги в этих направлениях». Впрочем, генеральный директор ГК «Кировский завод» признает, что новые рынки открывать непросто: «Необходимо организовывать демонстрацию техники, обучать механизаторов и адаптировать машины под регион с учетом климатических особенностей, а также налаживать сервисное обслуживание».

Очевидно, внутренний рынок будет оставаться для Петербургского тракторного завода и далее приоритетным. По словам Сергея Серебрякова, предприятие работает со всеми регионами, где используется сельхозтехника: «Сотрудничество ведется с тысячами компаний, не хотел бы выделять какие-то конкретные фирмы. Добавлю, что все крупные агрохолдинги являются нашими потребителями». При этом предприятие нацелено учитывать и конкретные запросы регионов, адаптируя к их нуждам выпускаемую технику — в частности, трактора для Ленинградской области и коммунально-хозяйственную технику для потребностей Санкт-Петербурга.

Источник: РБК С.-Петербург

Динамика ушла в отрицание

По итогам восьми месяцев 2023 года индекс производства продукции сельского хозяйства составил 97,6%, говорится в материалах Росстата.

В январе-августе 2022 года этот показатель достигал 109,2%. В августе, как и в июле текущего года сельхозпроизводство показало отрицательную динамику, индекс снизился до 93,2% против 115,4% в августе 2022 года.

Объем производства продукции сельского хозяйства всех категорий предприятий в августе 2023 года в действующих ценах, по предварительной оценке Росстата, достиг 946,1 млрд рублей. За период января-августа 2023 года произведено продукции на сумму 4 трлн 169,7 млрд рублей.

В целом в январе-августе 2023 года сельхозорганизации реализовали 44,2 млн тонн зерна (+40,9% к январю-августу 2022 года), 8,7 млн тонн скота и птицы в живом весе (+3,2%), 13,1 млн тонн молока (+6,4%), 22,8 млрд штук яиц (+3,5%).

В августе 2023 года предприятия нарастили продажи зерна до 8,6 млн тонн, что на 2,7% больше августа 2022 года и на 59% выше уровня июля 2023 года.

Syngenta с 1 сентября повысила цены на СЗР

Компания Syngenta из-за значительного ослабления рубля повышает цены на средства защиты растений своего производства. Чтобы сделать процесс менее болезненным для сельхозпроизводителей, повышение будет поэтапным: с 1 сентября на 12%, с 1 января 2024 года – еще на 10%.

АРХИВ ГАЗЕТЫ www.KresDvor.ru

Таким образом, право экспорта получают только заводы. Однако насколько существенно эта мера отразится на ценах? Как считает Григорий Баженов, «обходные пути [для нелегальных схем экспорта] всё равно найдутся, будут встречаться пробоины». По его убеждению, сегодня стоило бы вернуться к вопросу более существенного повышения нормативов продажи нефтепродуктов на Санкт-Петербургской международной товарно-сырьевой бирже. С 1 сентября они увеличены для бензина с 12 до 13 процентов, для дизтоплива – с 8,5 до 9,5 процента.

– Продолеваемые шаги слишком скромные, а механизм распределения не соответствует тем реалиям, в которых работает рынок в целом. У нас сложился такой квазирыночный способ через биржу, потом идёт мелкий опт, а розница существует сама по себе. Всё это не может нормально работать, – замечает собеседник издания.

Как он полагает, норматив следовало бы увеличить как минимум вдвое, причём в такой экстремальной ситуации, как сейчас, сделать это можно одним днём, а в дальнейшем вводить сезонные нормативы. И нефтяные компании, заверяет эксперт, с этим справятся, хотя всё это время демонстрировали вполне объяснимое сопротивление.

– Биржа – это же компромисс, им она не нужна. Без неё они бы отпустили по тем ценам, которые у них есть в мелком опте. А здесь появляется индикация. Не получится злоупотреблять своим положением, – подводит итог Баженов.

Решения должны быть приняты регуляторами в ближайшее время. Сначала сообщалось о двух неделях, которые должны истечь 14 сентября, теперь – о «ближайших днях». Впрочем, «Грузавтотранс» уже получил ответ на свою просьбу ввести госрегулирование цен, и он был отрицательным. АККОР реакции на своё письмо пока не дождалась и готовится к новому собранию 14 сентября.

Признаком того, что аграрии услышаны, вероятно, должно было стать довольно эмоциональное заявление, которое в среду сделал министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев:

«У нас проблемы именно уже с наличием [топлива]. Мы сейчас остановим и уборочную и не отсеемся по озимым. Это будет катастрофа. <...> Может, вообще сейчас временно экспорт нефтепродуктов закрыть, пока мы не стабилизируем ситуацию на внутреннем рынке?»

Ну а пока регуляторы думают, аграрии то ли в шутку, то ли всерьёз просчитывают ход своих дальнейших действий.

– Мы ждём ответа от Мишустина, пока его нет. Получили заверение министра сельского хозяйства Дмитрия Патрушева, согласно которому этот вопрос будет решаться в оперативном порядке. Как и когда, мы пока не знаем. Ждём. Но есть у наших фермеров и такое предложение: может, пора заводить комбайны и тракторы и ехать на заправочные станции ЛУКОЙЛа, «Роснефти» и «Газпром нефти»? Что из этого получится? Получится настоящий бардак. Но нас к этому принуждают, – заключает Александр Шипулин.

Анна ТАВОЛГА
<https://octagon.media>

ООО ОВП «ПОКРОВСКОЕ»
СЕМЕНА

ОЗИМЫХ КУЛЬТУР урожая 2022 и 2023 гг.

ПШЕНИЦЫ	ТРИТИКАЛЕ	РЫЖИКА
Новоершовская, ЭС Левобережная 3, ЭС Агро СП 33 2018, ЭС Скипетр, ЭС Еланчик, ЭС	Валентин 90, ЭС Сюрприз, ЭС	Адамас, ЭС Передовик, ЭС

8 964 999-14-22 8 987 377-98-81
8 800 100-03-64

НОВЫЕ ВЫСОКОПРОДУКТИВНЫЕ ГИБРИДЫ ПОДСОЛНЕЧНИКА
УСПЕШНО ВОЗДЕЛЫВАЮТСЯ В ХОЗЯЙСТВАХ РОССИИ И КАЗАХСТАНА В КОНКУРСНЫХ ИСПЫТАНИЯХ И ПРОИЗВОДСТВЕ ПРЕВЗОШЛИ МНОГИХ ИНОСТРАННЫХ И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОНКУРЕНТОВ

СИНТЕЗ АТОМ СОЮЗ ЮНИОН

Потенциальная урожайность 47-49 ц/га
Масличность 50-53%

Отличаются высокой пластичностью, что обеспечивает лучшую завязываемость в период цветения даже в неблагоприятных условиях.

ХОРОШИЕ СЕМЕНА — ВЫСОКИЕ УРОЖАИ!

НАШИ ПАРТНЕРЫ - БОЛЕЕ 500 СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ И АГРОХОЛДИНГОВ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Алтайский край, г. Рубцовск, Угловский тракт, 67Д
8 (385-57) 4-07-17, 8-906-965-93-26
8-800-707-71-88 звонок по России бесплатный
www.sibagrocentr.ru; e-mail: sibagrocentr@mail.ru

ПОДСОЛНЕЧНИК • КУКУРУЗА • ЛЕН • РАПС
ГОРОХ • ГРЕЧИХА • ГОРЧИЦА • ЛЮЦЕРНА

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ НПО «АЛТАЙ» В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ:
ООО «Служба помощи аграриям»: 8-991-339-33-43
ИП Лашковский Павел Павлович: 8-964-999-80-20

ОРГАНИЗУЕМ ОПЕРАТИВНУЮ ДОСТАВКУ В ЛЮБОЙ РЕГИОН!

Польза от применения дронов

Применение дронов в сельском хозяйстве России сэкономит более 500 миллиардов рублей в год, если брать в расчет пахотные земли площадью 80 миллионов гектаров, а одними из первых регионов, где к 2030 году сельхозработы будут вестись в основном с их помощью, станут Краснодарский и Ставропольский края, Самарская и Воронежская области, а также Башкирия, сообщил эксперт Национальной технологической инициативы Максим Чижов.

– Краснодарский, Ставропольский края, Самарская и Воронежская области, Башкирия станут одними из первых регионов к 2030 году, где сельскохозяйственные работы будут массово и преимущественно проводиться с помощью беспилотных авиационных систем, – сообщил Чижов.

По его словам, экономический эффект использования беспилотников составляет более 0,5 триллиона рублей в год на пашню площадью 80 миллионов гектаров. В 2023 году в России

посевные площади заняли 81,203 миллиона гектаров, на 1,35% меньше, чем в 2022 году, по данным Росстата.

Чижов считает, что в ближайшие годы в целях сельского хозяйства агродроны будут активно использоваться также в Алтайском крае, Саратовской и Воронежской областях. А уже сейчас такие системы применяются в Туле, Рязани, Орле, Липецке, Тамбове, Пензе, Ростове-на-Дону, Краснодаре и Волгограде, а также в республиках Северо-Кавказского федерального округа – на уровне до 10 тысяч гектаров обработок в 2023 году в каждом из перечисленных регионов.

По словам эксперта, для эффективного применения дронов в сельском хозяйстве в долгосрочной перспективе нужно не только работать над смягчением нормативных и регуляторных барьеров, создавать и выпускать на рынок новые типы аппаратов, локализовать производство комплектующих – крайне важны и профессиональные кадры.

Зачем Сергей Федечкин обманывает губернатора?

Во время недавней «прямой линии губернатора Бусаргина» с жителями области я посоветовала тому заглянуть в гости к местным чабанам на хутор Старухин Александрово-Гайского района и посмотреть, как им живется. А поскольку все обращения граждан к губернатору фиксируются, своевременно получила от ТГ «Администрация Алтай» ответ, который цитирую.

«На данный момент факты перебоев работ с подачей воды на х.Старухин имеются, это связано с проведением ремонтных работ на водоводе. В настоящее время ведутся работы по устранению данной проблемы. Кроме того, для обеспечения сельско-бытовых нужд на х.Старухин имеется пруд, заливка которого ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ ЕЖЕГОДНО ЗА СРЕДСТВА ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА, в настоящее время ЗАПАС ВОДЫ В ПРУДУ ИМЕЕТСЯ, И ЗАПЛАНИРОВАНА ЗАКАЧКА ВОДЫ В ПРУД В ОСЕННЕ-ЗИМНИЙ ПЕРИОД НА СУММУ 95,58 ТЫС. РУБ.»

Часть текста выделена крупным шрифтом, потому что администрация Александрово-Гайского района, которой с мая 2006 года руководит «Почетный работник жилищно-коммунального хозяйства» Сергей Анатольевич Федечкин, не постеснялась написать «ерунду». Мягко говоря. Судя по тому, что вы видите на снимках, фермер Данияр, молодой 25-летний представитель старейшей фермерской династии Зулкарнаевых, получивший в этом году от минсельхоза области грант на сумму в 3 миллиона рублей, вряд ли сможет дотянуть до так называемой «заливки», обещанной главой. Два последних года уж точно вода здесь появляется лишь благодаря Аллаху и его милости, а не из-за чиновничьего рвения. Пруд пополняется исключительно тальми водами, воды хватало максимум до начала июля, а уж в свете уголовного дела бывшего директора МУП Сергея Валерьевича Кичигина бюджетные деньги сюда лучше не приплетать. Но об этом чуть позже.

Почему я отношусь к словам главы района так недоверчиво? Во-первых, Олег Анатольевич Тюрин, работающий с конца июля директором МУП «Коммунальный сервис» Александрово-Гайского района, сегодня, 28 сентября, понятия не имеет, когда и сколько будет отправлено воды на хутор, где живут представители не одной, а двух чабанских династий. Потому что администрация пока что ни реестра потребителей ему не предоставила, ни сроков не обозначила. И о цене волжской воды, которую район закупает у ФГУП Управление «Саратовмелиоводхоз», лучше него знает главный бухгалтер предприятия. Тоже новый, если не ошибаюсь, потому что предшественницу судили и осудили.

Во-вторых, за последние семь лет администрация ни разу (!) не заливала обозначенный пруд и еще месяц назад делать это не собиралась, о чем Федечкин сообщил «начинающему фермеру» (грант так называется) Данияру. Посоветовав оплатить воду из своего кармана.

Асхат Бирдыгалиевич Зулкарнаев, отец «счастливчика», надумавшего заниматься мясным скотоводством, тут же сообщил об этом в саратовский минсельхоз. Просто-напросто испугался за судьбу сына – каждый знает, что бывает с недобросовестными пользователями бюджетных средств. В свое время Зулкарнаев-старший разорился в том числе и потому, что в течение нескольких лет в условиях

жесточайшей засухи не смог обеспечить почти триста голов КРС полноценным уходом. Вот почему я в своих материалах про мясное скотоводство в условиях полупустыни всегда выражаю одно и то же пожелание: вначале налейте воды, а затем уж спрашивайте привесы. В КФХ Данияра Зулкарнаева около 80 голов казахской белоголовой.

Справочно: На поддержание только жизнедеятельности одно животное тратит от 30 литров жидкости в сутки. В среднем, суточный объем потребления воды коровой составляет 100-150, а у отдельных особей и все 200 литров. В день корова способна пить до 15 раз, при этом поглощая за раз от 10 до 15 литров воды. На 1 кг молока нужны 3-4 литра воды или 4-7 литров воды на 1 кг сухого вещества.

Сегодня в полдень чисто случайно узнала: два года алгайские лиманы для здешних фермеров заливаются вообще бесплатно – благотворительность оказана нашими мелиораторами. А еще «монополисты от воды» целые сутки гонят волжскую воду сверх обозначенных сроков. Так сказать, на случай «усушки-утруски» ну и, соответственно, плохого состояния каналов. Кто считает процент «выпаривания», не знаю.

Старухин, повторюсь, с осени 2016 года живет в автономном режиме. С той самой поры, когда глава района Федечкин дал добро (или приказ) на уничтожение существовавшего ранее водовода из Новоузенска на хутор и далее до села Камышки. Фермер Асхат Бирдыгалиевич Зулкарнаев грудью встал на защиту той металлической трубы, потому что она полностью обеспечивала потребности и людей, и скотины. В жилом доме были все удобства, а это и для журналиста хорошо, а уж про животноводов и говорить нечего. Тогда-то глава семейства сказал Федечкину все, что думал. В лицо. Прямо.

Хотя в разговоре со мной говорил кратко и сдержанно, больше молчал, демонстрируя восточный менталитет. А вот глава района, наоборот, проявил «русский характер» – чуть ли не в аферисты своего оппонента записал. И этим меня здорово насторожил. Неприязнь сквозила в каждой фразе Сергея Анатольевича, хотя опрошенные мной совершенно разные люди, наоборот, отзывались о Зулкарнаеве положительно. Даже статья в местной газете опровергала услышанное. Абсолютно все респонденты заявили о предвзятости главы района к работяге Асхату, тот самим

своим существованием мешал и мешает, просто на нервы действует... бывшему директору МУП ЖКХ. Большому спецу по всему, что связано с водой.

Федечкин настаивает на том, что у металлической трубы прошел срок годности, что она заилилась. Поэтому пошли жалобы от жителей села Камышки. Еще бы, если не подавать воду в нужном объеме и под хорошим давлением, это будет унитаз, а не водопровод. Когда вода заполняет трубу, она её одновременно и промывает. Впрочем, об этом не мне судить, а прокурорским работникам. Еще лучше – сотрудникам ФСБ.

Потому что в последние годы в «малепушеньком» районе, где скрыться от посторонних глаз практически невозможно, прямо под носом у опытной главы района и его не менее матерого заместителя Василия Юрьевича Неверова, бывшего начальника отдела внутренних дел, происходят прямо-таки удивительные вещи. В 2018 году бывший «гаишник» Кичигин, тогда директор МУП «Коммунальный сервис», (413372, Саратовская область, Александрово-Гайский район, село Александров Гай, Окружной пр-д, д.3) учредил подконтрольную организацию ООО «Алгайский Коммунальный Комплекс», (413371, Саратовская область, Александрово-Гайский район, село Александров Гай, ул. Дома Газовиков, д. 3, кв. 16) поставил своего коллегу Руслана Тулегеньевича Джалмурзинова директором и начал собирать с жителей платежи за жилищно-коммунальные услуги.

Так, с 1 ноября 2018 года по 31 декабря 2020 года на счет «дочки» было перечислено 2,7 млн рублей за водоотведение и водоснабжение, которым на самом деле занимались сотрудники районного МУПа. В результате последним причинен материальный ущерб в особо крупном размере. Уголовное дело по ч. 4 ст. 160 УК РФ (растрата с использованием служебного положения, в особо крупном размере) с обвинительным заключением было в октябре прошлого года направлено в Новоузенский суд. Повторюсь, в октябре 2022 года Кичигину грозило до 10 лет лишения свободы.

В конце июля 2023 года Новоузенский районный суд выдал информацию следующего содержания: «Уголовное дело в отношении Кичигина С.В... постановлением Новоузенского районного суда Саратовской области от 21 июня 2023 года возвращено прокурору в порядке статьи 237

Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации для устранения нарушений требований уголовного-процессуального закона, которые могут быть устранены лишь органом предварительного расследования. Постановление ...вступило в законную силу».

Жители района такому повороту нисколько не удивляются – еще до передачи дела в суд они были уверены: сам Сергей Кичигин не смог бы додуматься до подобного бизнеса, у него есть куда более крутая «крыша». Неслучайно глава района, как только возникла перспектива возбуждения уголовного дела, уволил главу МУПа в связи с утратой доверия.

Я это пишу к тому, чтобы Сергей Анатольевич Федечкин не думал, что работает в безвоздушном пространстве и землякам все равно, чем он занимается. Вот и Юрий Викторович Лоскутов, при котором МУП «Коммунальный Сервис» получил, наконец, лицензию на право управлять многоквартирными домами, ушел с работы по собственному желанию. А на его место, правильно, поставили бывшего полицейского Тюрина.

Ну и как после этого должен себя чувствовать фермер Асхат Бирдыгалиевич Зулкарнаев? Семь лет назад он записывался на личный прием к губернатору Валерию Радаеву. Из-за потери водовода, конечно. Прямо в назначенный день рано утром к нему приехал Федечкин и попросил не выносить сора из избы. Пообещав, что вода, пущенная через Камышки, преодолеет двадцать три километра, но все равно будет. Тот развел руками – кому хочется воевать с главой районной администрации.

После этого наш доверчивый селянин и скважину бурить пробовал, и трубу за свои деньги приобрел, чтобы сделать что-то типа водоотвода от дома к пруду, и бочками воду возил. Но при такой цене на ГСМ много ли навозишь?!

У Асхата три сына: старший Данияр заочно окончил саратовский аграрный университет, решил фермерствовать. Средний Дияз служит в армии. Младший Данат учится в третьем классе. Какая судьба уготована детям чабана, если вода плещется в лучшем случае в умывальнике, а в худшем – только в магазинной канистре?

Сейчас вслед за фермером стали прозревать и жители Камышкова. Они поняли, что на трубе сэкономили, а в расчетах ошиблись. И в следующем году на огороды можно не рассчитывать. Или рассчитывать, как сейчас, когда дополнительно подключен запасной насос. Стоит ему сгореть – и опять поднимать губернатора. Когда в теме находятся два специалиста-мелиоратора, оба дипломированные инженеры, а Неверов в свое время окончил Саратовский институт механизации с отличием, да еще оба с большим жизненным опытом, да еще со связями, трудно поверить, что проблему решить нельзя. Значит, это кому-то невыгодно. Нужно искать чей-то интерес.



Этот материал пишется исключительно для того, чтобы минсельхоз бездумно не рапортовал, что вода пришла в полупустынные районы Саратовской области, а деньги, направленные губернатором на эти цели, использованы эффективно. Вы сами видите, что воды в пруду нет, и это у начинающего фермера, получившего федеральный грант.

Теперь что касается денег. В ответе районной администрации указана цифра 95,58 тыс. руб. Как вы думаете, сколько воды можно купить у ФГБУ «Саратовмелиоводхоз» на эти деньги? Судя по озвученной мелиораторами цене, которая колеблется в зависимости от водозабора от 5,48 до 5,67 руб./м³ и выше, в среднем получается 17,378 куб. м. или 17,378 тонны. Это мы, филологи, так поделили деньги на кубические метры, исходя из суммы в 5,5 руб./м³, не представляя, много это или мало. Опять делим 17,378 тонн на 150 литров, которые требуются одной корове в сутки, получаем 116 дней. Этой воды хватит одной корове меньше чем на полгода. Вот что готовит Федечкин начинающему фермеру!

В конце процитирую информацию регионального МСХ. «К 27 сентября волжская вода полностью наполнила пруды и водоемы Федоровского и Энгельсского районов.

В водоемы сельских поселений Александрово-Гайского района на сегодняшний день поступило 2986 куб. м. воды, Новоузенского – 135,04 куб. м., Краснопартизанского – 390 куб. м. воды, Ершовского, Краснокутского и Питерского – 1888 куб. м., 273,08 куб. м. и 155,5 куб. м. соответственно.

Общий объем воды, закачанной с начала проведения работ в пруды и водоемы сел, поселков и отдаленных хуторов Левобережных районов, составляет 8 287,6 куб. м. от необходимого объема в 11 315,8 куб. м.

На текущий момент осуществляется подача воды в 12 прудов. Благодаря областному финансированию – губернатором области Романом Бусаргиным из резервного фонда были выделены денежные средства на закачку прудов для водоснабжения населения в осенне-зимний период 2023-2024 г.г. – работы ведутся оперативно и подходят к завершению», – рассказал зампред правительства области – министр сельского хозяйства области Роман Ковальский.

Как выбрать качественные семена подсолнечника для Саратовской области и не ошибиться?



ВЫБОР ТЕХНОЛОГИИ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ

Сегодня для подсолнечника зарегистрирован ряд современных технологий возделывания. Среди них – три принципиально разных подхода к защите этой культуры от сорной растительности: классическая, Clearfield® (Clearfield® Plus) и Экспресс™.

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ CLEARFIELD® И CLEARFIELD® PLUS

Технология работает по схеме: гербицид + устойчивый гибрид. Под технологии Clearfield® и Clearfield® Plus отводят сильно засорённые поля с обилием зарази. Имидазолины, жёсткие гербициды, успешно борются не только с этим опасным паразитом, но и с однодольными и двудольными сорняками. Однако, поскольку последствие имидазолинов остаётся и на следующий год, поля после подсолнечника в течение сезона необходимо отводить под чёрный пар. Их нужно поддерживать в чистом виде и только в конце сезона можно высевать озимые культуры.

ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕХНОЛОГИИ ЭКСПРЕСС™

Система Экспресс™ основана на такой же схеме: гербицид + устойчивый гибрид. Но работает эта технология, в отличие от «чистого поля», только против двудольных растений и уничтожает уже взошедшие сорняки, но не новые проростки. Главное преимущество технологии Экспресс™ – отсутствие влияния на последующие культуры: гербициды на основе трибенурон-метила имеют короткое остаточное действие и довольно быстро разлагаются в почве, поэтому не так важно, что хозяйство будет сеять на поле после подсолнечника.

МИНИМАЛЬНАЯ И НУЛЕВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

В рамках нулевой и минимальной почвообработки можно применять любые сорта и гибриды подсолнечника, так как все они обладают мощной корневой системой и пригодны для этих агротехнологий. Работая по No-Till,

целесообразно применять гербицидные технологии, поскольку на поверхности почвы накапливаются пожнив-ные остатки, поэтому в поле в большом количестве присутствуют семена сорной растительности и заразики.

КОНТРОЛЬ ЗАРАЗИХИ

На территории России, где зарази-хой поражено более 2 млн га, растение-паразит – наиболее серьёзная угроза для подсолнечника. Сейчас официально известно о семи расах зарази-хи. Если раньше подсолнечнику было достаточно иметь один доминантный ген устойчивости к одной определённой расе, то теперь учёным приходится проводить селекцию так, чтобы появлялось несколько генов, которые задействуют разные механизмы сдерживания паразита. Например, компания «АГРОПЛАЗМА» разработала инновацию CLORgen/CLORgen Plus для защиты подсолнечника от заразики. Технология сочетает в себе несколько механизмов борьбы с заразой:

- ГЕНЕТИЧЕСКИЙ – устойчивость гибридов подсолнечника ко всем известным расам заразики.
- ГЕРБИЦИДНЫЙ – устойчивость гибридов подсолнечника к гербициду ЕВРО-ЛАЙТНИНГ®/ЕВРО-ЛАЙТНИНГ® ПЛЮС.

Инновация обеспечивает двойную защиту подсолнечника от заразики на протяжении всего вегетационного периода (от ранних до поздних волн) подсолнечника и полное раскрытие потенциала гибрида.

ВЫБОР СЕМЯН

Чтобы не заблудиться в современном разнообразии поставщиков и дистрибьютеров семян, нужно следовать

7 причин почему вам стоит выбрать компанию АГРОПЛАЗМА

- › АГРОПЛАЗМА – крупнейший российский производитель семян подсолнечника
- › Высокий потенциал урожайности гибридов
- › Гибриды адаптированы к почвенно-климатическим условиям РФ
- › Самая широкая линейка гибридов подсолнечника и сорго в России
- › У нас вы можете купить семена подсолнечника, семена кукурузы, семена сорго по выгодной цене
- › Исследования осуществляются при поддержке Фонда Содействия Инновациям
- › Исследования осуществляются при грантовой поддержке Фонда «Сколково»

нескольким простым правилам: следует приобретать семена известных и проверенных брендов, обращаться только к официальным дистрибьюторам или напрямую к производителям. Также поставщики должны иметь соответствующие сертификаты качества на семена на руках.

Что касается выбора конкретного гибрида, здесь важно понимать, какую технологию вы будете использовать.

Интенсивные типы гибридов подсолнечника требуют значительных вложений в удобрения, микроудобрения, без удобрений урожайность будет очень низкой. Экстенсивные не требуют больших вложений, эти гибриды более пластичны, не требуют большого количества удобрений и сформируют урожай даже на бедной почве. Но нужно понимать, что и урожай будет меньше.

Проще всего подобрать гибрид, обратившись к представителю селекционной или семеноводческой компании в регионе. Опытный агроном

подскажет оптимальный вариант под ваши конкретные условия.

ВНИМАНИЕ, КОНТРАФАКТ!

Мошенники всегда подделывают наиболее продаваемые гибриды: всё, что массово продаётся, больше подвержено риску. Агрономические характеристики контрафактных семян очень слабые. В лучшем случае, фермер получает крайне малый урожай низкого качества, а в худшем – после посева этих семян приходится делать пересев.

Чтобы избежать проблем, нужно, прежде всего, смотреть на документы и обращаться к официальным дилерам или напрямую к производителю. И, конечно, не стоит обращать внимание на предложения двойной скидки у непроверенных поставщиков.

Давид Каренович ХОДЖОУ,
руководитель региона Центр
ООО «АГРОПЛАЗМА»



+7 989 857-02-50
center@agroplazma.com

Экспорт зерна из Ростовской области довели практически до коллапса

Минсельхоз РФ хочет навязать мировому рынку свои цены

Экспорт зерна из Ростовской области практически остановился из-за неофициальных рекомендаций Минсельхозпрода РФ, пишет «Город N». Соответственно трейдеры прекратили пока закупать зерно у крестьян, так как его некуда продавать. Ситуация сложилась из-за желания властей России навязать мировому рынку свои условия. Однако существует опасность, что всё это обернётся лишь проблемами.

Как уже сообщили многие крупные мировые и федеральные СМИ, российский Минсельхоз неофициально, но настоятельно рекомендовал отечественным экспортёрам не продавать зерно ниже \$270 за тонну. Это заметно выше той цены, которая сложилась на рынке – \$245. Объясняется это тем, что Россия хочет использовать своё положение крупнейшего экспортёра зерна в мире и навязать рынку минимальную цену. Для чего отказывает в выдаче экспортных документов компаниям, которые хотят продать зерно дешевле \$270.

Также предполагается, что таким образом власти хотят убить двух зайцев: с одной стороны, это поможет российским фермерам, жалующимся на падение доходов, а с другой – позволит собрать больше налогов в бюджет.

Однако план либо уже, либо ещё не работает. Так, директор «Совзкона» Андрей Сизов рассказал «Городу N», что, к примеру, Египет уже купил почти полмиллиона тонн зерна не у России, а у Румынии. Потому что отечественные экспортёры «все как один» поставили цену в \$270 за тонну.

«Такая история уже была и раньше несколько раз, мы прокомменти-ровал Сизов. м Потеря крупных египетских контрактов замедляет темпы экспорта зерна из России. С учётом рекордных переходящих запасов и весьма высокого урожая текущего года, мы можем снова получить большие переходящие запасы, которые будут давить на рынок».

Ещё один эксперт, не пожелавший называть свое имени, в беседе с изданием выразил сомнения в том, что план Минсельхоза РФ увенчается успехом. Напротив, по его мнению, есть вероятность, что всё это обернётся коллапсом на внутреннем рынке.

«Минсельхозпрод полагает, что без русского зерна зарубежные покупатели не проживут, купят по нашей цене, надо только подождать. Вопрос только в том, сколько ждать. Недавно



Алжир закупил объём, необходимый до конца года, Египет проведёт еще пару тендеров и прекратит закупки до января. Значит, ждать до января? Но в ноябре стартует уборка в Аргентине, затем – в Австралии, а рынок у всех – один и тот же. Так что не факт, что цена в январе поднимется до желаемой, особенно на фоне того, что рынок перенасыщен зерном, в том числе украинским, поставки которого снова возобновились через Одессу», – рассказал он.

При этом, по информации источника «Города N», негласные минимальные цены ввели и на подсолнечное масло. Однако для маслозаводом

она слишком высока. И они решили пока не начинать работу, отложив запуск. Как итог – подсолнечник у крестьян не покупают, он копится, а объективная цена на него составляет сейчас около 22 тысяч за тонн – на уровне себестоимости.

Добавим, ранее министр сельского хозяйства Ростовской области Константин Рачаловский сообщал, что по итогам первого полугодия 2023 года экспорт сельхозпродукции из региона составил 86% от годового плана. То есть темпы прошлого года значительно превышены. Но, судя по всему, со второй половины года процесс замедлится.

Дело ветеринара Пелькиной

Ртищевский районный суд в пятницу, 7 сентября, рассматривал резонансное уголовное дело, о котором известно даже в Государственной думе. На скамье подсудимых находилась ветеринарный врач-эпизоотолог Областного государственного учреждения «Ртищевская районная станция по борьбе с болезнями животных» Светлана Сергеевна Пелькина. За 135 подложных документов, подтверждающих безопасность 125 тысяч тонн (!) меда, она взяла в качестве мзды более 123 тыс. руб. Обвинялась она по двум эпизодам ч. 3 ст. 290 УК РФ (получение должностным лицом взятки в значительном размере за незаконные действия) и двум эпизодам ч. 1 ст. 292 УК РФ (служебный подлог).

Со 2 февраля 2021 по 12 января 2022 года обвиняемая составляла и выгружала в общий доступ ФГИС «Меркурий» подложные ветеринарные свидетельства на перевозку меда без осмотра товара и транспортного средства, изучения условий транспортировки, места происхождения товара и прочее.

При вынесении приговора судьей Александром Викторовичем Бучковым было принято во внимание то, что преступница ранее была не судима, имеет несовершеннолетнего ребенка, дочку 14 лет, написала явку с повинной, хотя ею вплотную занимались следователи МО МВД «Ртищевский», а еще судья учел то, то «сердобольная» Лаура Алексеевна Зонина, новый руководитель организации, подведомственной Управлению ветеринарии Правительства Саратовской области, охарактеризовала подчиненную крайне положительно. Несмотря на двухлетний стаж мошенничества той в стенах областного государственного учреждения!

МИКРОКЛИМАТ В КОЛЛЕКТИВЕ ПОСЛЕ ТАКОГО УРОКА БУДЕТ «ЗДОРОВЫМ». А ВЫ КАК ДУМАЕТЕ?

История с «липовым» медом и такими же справками о его качестве началась 2 февраля 2021 года. Тогда два жителя Ртищево решили заняться оптовой торговлей медом: покупкой его у местных пчеловодов и дальнейшей реализацией. Людей, занимающихся разведением пчел, в Ртищевском районе немало. Реализация меда в горячий сезон для многих была проблемой. Поэтому рациональное бизнес-зерно в идее, несомненно, было. Но оказалось, что у подавляющего большинства пчеловодов-любителей района нет даже паспорта пасеки, они нелегалы.

Тогда один из бизнесменов придумал, как сможет решить проблему. В продажности ветеринаров он почему-то несколько не сомневался. За помощью отправился к С. С. Пелькиной, рассказал о проблеме: нужны ветеринарные свидетельства на мед с разных пасек без предоставления пчел и меда на экспертизу. Договорились быстро, среднюю цену определили в одну тысячу рублей за ветеринарный сопроводительный документ.

В течение довольно короткого срока перекупщики смогли взять под крыло более десяти пасек. Всякий раз один из них приходил к С. С. Пелькиной, и та на рабочем месте вносила в систему «Меркурий» информацию о

том, что купленный ими и предназначенный для дальнейшей продажи мед соответствует всем потребительским качествам.

Попав в базу данных системы «Меркурий» как соответствующий всем потребительским требованиям товар, ртищевский мед беспрепятственно потек по прилавкам страны. Как удалось установить следователям МО МВД «Ртищевский», которые расследовали эту аферу, мед (а мед ли? Или все-таки его фальсификат?) по поддельным документам отправляли в Сердобск Пензенской области, Малоярославец Калужской области, Воронежскую область. Его, не прошедшего ни одной экспертизы, вдумайтесь, покупали, в том числе и для того, чтобы лечить больных и стариков.

А еще есть большое подозрение, что предприниматели вообще выдавали за мед что-то другое – ну не мог десяток пасечников, чьи имена были озвучены в ходе судебного заседания, пусть и за два года аферы произвести сумасшедшее количество меда – 125 тысяч тонн!

После получения документов перекупщики перечисляли деньги на карту Пелькиной. Минимальную осторожность мошенники все-таки проявляли – для оплаты услуг пользовались не своими банковскими картами, а одалживали их у родственников.

В последнем слове подсудимая полностью признала свою вину,



раскаслась в содеянном и обещала исправиться, объяснив свою противозаконную деятельность желанием улучшить свое материальное положение.

Алена Дмитриевна Давыдова, старший помощник прокурора Ртищевской межрайонной прокуратуры, просила «для исправление подсудимой» 4,5 года с отбываем наказания в колонии-поселении, а также запретить занимать должности, связанные с выполнением организационно-распределительных функций в органах государственной власти и органах местного самоуправления, сроком на три года.

Но судья Бучков с мнением обвинителя не согласился. Ртищевский районный суд приговорил Пелькину к штрафу в размере двухсот тысяч рублей (вначале судья насчитал 230 тысяч) и выплате незначительных судебных издержек. Кроме того, осужденная не сможет занимать должности, связанные с «искушением», в течение трех лет.

Приговор в законную силу еще не вступил. Но, будьте уверены, вступит, его никто не станет опротестовывать. Как только Светлана Сергеевна услышала, что речь идет о денежном штрафе, она буквально расцвела, не смогла сдержать улыбки.

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

Генеральная прокуратура РФ по инициативе депутата Госдумы Сергея Лисовского поручила прокуратуре Саратовской области проверить ртищевскую предпринимательницу Галину Муравьеву (по нашей информации, ИП ликвидирован 7 февраля 2023 г.), которая поставляла мед новгородскому ООО «Медовый дом». Галина Муравьева упоминалась в слушаниях по делу Светланы Пелькиной, но не в качестве обвиняемой или подозреваемой, а лишь как одна из владельцев пасеки, мед с которой проходил «экспертизу» таким оригинальным способом. Как будут развиваться события дальше? Следим.

Осторожно: «Курников»!

Начало сентября отметилось тем, что Россельхознадзор в ходе лабораторного мониторинга пищевой продукции вновь выявил несоответствия в продукции трех российских компаний, входящих в реестр экспортеров.



Для предотвращения поставок на внешние рынки не отвечающей требованиям законодательства продукции, Россельхознадзор ввел режим усиленного лабораторного контроля в отношении товаров следующих предприятий: ООО «Сибирское Подворье», Алтайский край, ООО «7 Утра», Воронежская область, и ООО «Саратовский птицекомбинат «Курников», Саратовская область, генеральный директор Армен Жораевич Мнацаканян.

В пробах полуфабрикатов из мясыщиплят-бройлеров производства ООО «Саратовский птицекомбинат «Курников», взятых на исследование в одном из домов-интернатов для престарелых и инвалидов Брянской области, обнаружены патогенные микроорганизмы, в том числе сальмонеллы.

ТЕМ ВРЕМЕНЕМ

Как сообщает минсельхоз Саратовской области, на этой неделе в нашей области работает съемочная бригада программы «Формула еды» телеканала Россия 1. Ее ведущие – актриса с французскими корнями Сесиль Элоди Марина Польевна Быкова-Плеже и врач Сергей Агапкин – снимают цикл программ о продукции саратовского агропрома. Если мы правильно поняли информацию МСХ, путь наших гостей пройдет через производство куриного фарша в Гагаринском районе. Уж не через «Ив. Курников», случайно?! Посмотрим.

Для тех, кто не в курсе: ФГИС «Меркурий» – часть экосистемы контроля продуктов, лекарств и кормов ВетИС: государственной информационной системы в области ветеринарии Россельхознадзора. С лета 2018 года с «Меркурием» обязаны работать все участники оборота подконтрольной продукции: производители, импортеры, экспедиторы, ритейлеры и предприятия общественного питания. Например, мясокомбинаты и птицефабрики, пасеки и молокозаводы, логистические центры, торговые сети, розничные магазины и даже закусочные в торговых и офисных центрах.

Подавать заявку на регистрацию в «Меркурии» обязаны все владельцы пасек, включая тех, кто держит ульи «для себя», но излишки меда планирует периодически вывозить на

ярмарку, рынок. Без оформления ВСД в цифровом формате любые манипуляции с медом и другими продуктами пчеловодства приобретают статус незаконных, что грозит наказанием.

Исключение пока остаётся для пчеловодов-любителей, которые держат ульи для себя и своих близких. Если мед не продаётся «на сторону», штрафа бояться не следует.

Регистрация в любом подразделении ФГИС «ВетИС» происходит через региональный Россельхознадзор. В заявлении необходимо указать все площадки, включая:

- саму пасеку, если несколько, то каждую отдельно;
- место переработки/фасовки пчеловодческой продукции;
- места хранения как сырья, так и готового товара;
- площадку сбыта.

Пасечники-любители, не имеющие статуса предпринимателя, заполняют бланк, разработанный для ИП. Собственный статус указывают как «физическое лицо», а в графе «Предприятие» нужно указать полные ФИО и написать «пасека».

При выявлении фактов неоформленной продажи, транспортировки или хранения поднадзорной продукции для нарушителей предусмотрена административная ответственность.

Согласно закону, недобросовестных пчеловодов могут наказать штрафом:

- Физические лица заплатят в казну 3-5 тыс. рублей.
- С предпринимателя или должностного лица государство взыщет 30-40 тыс. рублей.
- На юридическое лицо могут наложить штраф от 300 до 500 тыс. рублей.

Но главное, конечно, не сумма штрафа, а сам факт.

ИП Глава КФХ Губер Д.А.
Знелгесского района

ЭЛИТНЫЕ СЕМЕНА
ОЗИМЫХ КУЛЬТУР

ПШЕНИЦА
Новоершовская

РОЖЬ
Саратовская 7

8-908-559-36-67 8-905-385-64-55
8 (8453) 77-37-00 kx_steppe@mail.ru

Как стать «лучшим товаром России»?

Да просто очень понравиться некой госпоже Степановой Татьяне Геннадьевне, которая является ведущим специалистом по экспертизе и оказанию информационных услуг ФБУ «Саратовский ЦСМ им. Б.А. Дубовикова».



Ну или ее трепетному начальнику Валерию Николаевичу Сараеву, большому патриоту земли саратовской.

Или не менее впечатлительной госпоже Мариевской из минсельхоза Саратовской области, курирующей пищевую и перерабатывающую промышленности, которая традиционно принимает горячее участие в «раздаче слонов».

Как иначе объяснить, что в число победителей регионального этапа 26-го Всероссийского Конкурса Программы «100 лучших товаров России» попало, к примеру, ООО «Саратовский молочный комбинат».

Торжественное награждение победителей регионального этапа 26-го Всероссийского Конкурса Программы «100 лучших товаров России» состоялось вчера. Буквально все счастливы. ФБУ «Саратовский ЦСМ им. Б.А. Дубовикова» первым сообщил о том, что 98 предприятий Саратовской области удостоились такой почетной награды.

А список получить журналистам «Крестьянского двора» можно? Нельзя! – отвечает чиновница Степанова. Почему? А потому что вы пасквили пишете, отвечает даже не пресс-секретарь даже не частной компаши, а государственного учреждения, подчиняющегося Росстандарту.

Степанова удачно напомнила, что мы уже однажды ставили под сомнение

профессионализм жюри в выборе победителей, но ничегошеньки так и не поняла. Решила мстить – мы так трактуем горячее нежелание огласить весь список конкурсантов. А может, по-женски испугалась, что мы вновь поставим под большой вопрос её собственную компетенцию.

Валерий Николаевич Сараев почему-то не читает изданий, аффилированных к одному из госдепов-земляков, а зря.

Поскольку нас обвинили в предвзятости, вынуждена сослаться на коллег из «Комсомольской правды» <https://www.saratov.kp.ru/online/news/5325135>. Уж если официальные проправительственные СМИ такое пишут, что уж делать нам, бедным. Я со своим сахарным диабетом просто за три улицы обхожу полки «лучших товаров России», а Степановой с Мариевской, видно, и здоровье позволяет, и дети у них выросли, и профессиональные установки не жмут.

Валерий Николаевич Сараев сидит в кресле такой организации, где качество должно быть возведено в степень. Где принципиальность должна быть эталонной. А он окружил себя обидчивыми дамами, которые ... Ну, в общем, вы все поняли.

Ну и конечно, этот вопрос надо поднимать в Росстандарте.

Под Тамбовом будет «Гомсельмаш»

В Тамбовской области будут производить зерноуборочные комбайны. Производство организуют совместно местное предприятие «Титан» и белорусский завод «Гомсельмаш».

На первом этапе планируется выпустить порядка 480 машин. Ожидается, что уже в этом году из сборочного цеха выйдут первые 10 комбайнов.

ИА «ОнлайнТамбов.ру» со ссылкой на пресс-службу регионального правительств сообщает, что на территории площадки создадут агропромышленный кластер для привлечения производителей технической продукции для российских сельхозпроизводителей.

Так, о намерении наладить выпуск продукции заявили предприятия, специализирующиеся на производстве систем параллельного вождения и беспилотников, а также компонентной базы и запчастей для сельхозтехники.

Агентство отмечает, что производство комбайнов удалось организовать благодаря договоренностям, достигнутым во время переговоров главы Тамбовской области Максима Егорова с президентом Белоруссии Александром Лукашенко.

Ранее сообщалось, что в ООО «Тамбовский бекон», входящем в ГК «Русагро», поменялось руководство. Новым генеральным директором компании стал Александр Алтухов.

Мишустин Саратов не заметил

Правительство направит 26 регионам более 535,5 миллионов рублей на мелиорацию сельскохозяйственных земель, сообщает на сайте кабмина.

«Ряд регионов в 2023 году получит дополнительное финансирование на возмещение части затрат сельхозпроизводителей на проведение мероприятий в области мелиорации земель. Распоряжения о перераспределении на эти цели свыше 535,5 млн рублей подписал председатель правительства Михаил Мишустин», – говорится в сообщении.

Средства будут направлены 26 регионам. Это Башкирия, Бурятия, Дагестан, Республика Марий Эл, Ингушетия, Тыва, Северная Осетия, Татарстан, Чувашия, а также Астраханская, Брянская, Воронежская, Кировская, Костромская, Курганская, Липецкая, Нижегородская, Новгородская, Новосибирская, Смоленская, Пензенская, Псковская, Тульская, Ульяновская,

Челябинская области и Еврейская автономная область.

Отмечается, что с помощью федерального финансирования в регионах будут проведены мелиоративные мероприятия, в том числе по строительству и реконструкции оросительных и осушительных систем и гидротехнических сооружений, а также по расчистке земель от древесной и травянистой растительности.

«Это позволит расширить фонд земель сельхозназначения, что в свою очередь обеспечит устойчивое развитие агропромышленного комплекса и послужит достижению целей продовольственной безопасности страны», – говорится в сообщении.

Работа ведется в рамках госпрограммы эффективного вовлечения в оборот земель сельхозназначения и развития мелиоративного комплекса, которая была утверждена правительством в 2021 году. Главная цель – вовлечь в оборот более 13 млн га земель сельхозназначения.

В минсельхозе одним уголовником больше?

Следователями СК завершено расследование уголовного дела по обвинению бывшего начальника управления ветеринарии правительства Саратовской области Алексея Вячеславовича Молчанова в халатности. Об этом сообщает «Крестьянский двор» с ссылкой на <https://saratov.sledcom.ru>.

Отделом по расследованию особо важных дел следственного управления по Саратовской области завершено расследование уголовного дела по обвинению заместителя министра сельского хозяйства Саратовской области по развитию отрасли животноводства, заведующего кафедрой «Технология производства и переработки продукции животноводства» Вавиловского университета Алексея Молчанова в том, что он, находясь в должности начальника управления ветеринарии правительства Саратовской области, совершил преступление, предусмотренное ч. 1 ст. 293 УК РФ (халатность). Ранее председателю СК России докладывалось о ходе расследования уголовного дела.

По данным следствия, обвиняемый ненадлежащим образом исполнял свои обязанности по организации мероприятий, связанных с отловом, стерилизацией и вакцинацией безнадзорных собак на территории города Саратова, снижая заявленную прогнозную численность животных,

подлежащих отлову, что привело к ненадлежащему финансированию указанной деятельности.

Следственным органом собраны «исчерпывающие» доказательства, изобличающие обвиняемого в совершении инкриминируемого ему деяния. Уголовное дело направлено в прокуратуру Саратовской области для утверждения обвинительного заключения.

Для справки: Алексей Вячеславович Молчанов является доктором сельскохозяйственных наук, профессором Вавиловского университета, специалистом в интенсификации производства баранины. Но, видимо, небольшим и не слишком влюбленным в науку, раз летом 2020 года решил возглавить управление ветеринарии правительства Саратовской области, а потом трудоустроился в минсельхозе. Человек, похоже, не понимал ни уровня ответственности, ни степени занятости и «влетел» в эту криминальную историю как кур в опил.



Надо сказать, что в минсельхозе он стал преемником внешне безобидной Татьяны Григорьевой, осужденной за махинации с субсидиями. После увольнения с должности её тут же трудоустроили по ветеринарной части – налицо круговорот «мошенников» в природе. Её портрет висит в альма-матер среди выпускников Вавиловского университета как пример успешной реализации в жизни.

Уголовное дело заведено и на заместителя министра по экономике и финансам Марата Якубовича Алимбекова, который тоже активно стремился оставить свой след в науке. О чем сейчас крепко жалеет; по слухам, ущерб возместил и активно сотрудничает со следствием.

Доллар будет стоить ¥150 и ¥250

Введение двух курсов рубля приведет к большой разнице между ними, заявил глава ВТБ Андрей Костин. Нужно ограничиться теми мерами валютного контроля, которые есть сейчас, считает он. Введение двух курсов рубля в любом случае приведет к его падению, заявил глава ВТБ Андрей Костин на Международном банковском форуме в Сочи. Сообщает <https://www.rbc.ru>.

«Но в принципе я против того, чтобы переходить к каким-то жестким административным мерам. Если мы введем два курса рубля, у нас один будет 150, а другой – 250, это точно. Поэтому этого не надо делать», – сказал Костин.

По его мнению, необходимо продолжать соблюдать те меры, которые Центральный банк ввел сейчас, и «поэтапно возвращаться к более низким ставкам, к более стабильной ситуации».

«Я считаю, что у нас необычная ситуация, необычная рыночная ситуация.

У нас слишком много геополитических факторов воздействующих, чтобы мы могли [вводить] какой-то набор еще, может быть, мер стабилизации или смягчения критериев или целевых показателей инфляции», – отметил Костин. Ранее он предлагал ограничить вывод рублей за рубеж по аналогии с валютой.

Вопрос о возможности возникновения двойного курса рубля возник после инициативы Минэкономразвития о введении «мембраны по китайской модели» между внутренним и внешним рынком рубля для стабилизации ситуации с курсом. Это предложение озвучил глава ведомства Максим Решетников. Говоря о мембране, Решетников подчеркивал, что речи о двух курсах не идет, так как «это крайне вредное явление для экономики».

В Банке России, комментируя предложение Минэкономразвития, предупредили, что ведение механизмов мембран приведет к множественности курсов и негативным последствиям для финансового рынка в целом.

Дилеров сельхозтехники ждёт борьба на истощение

Рынок сельскохозяйственной техники закономерно трансформируется. Процесс этот непростой, масштабный как никогда ранее, а потому болезненный. Сегодня изменения только начинаются. Впереди нас ждут 2-3 года перемен, которые и дадут новую расстановку фигур на доске. Своим мнением о том, с какими изменениями придётся столкнуться рынку сельхозтехники, поделился председатель правления ассоциации дилеров «АСХОД» Александр АЛТЫНОВ.

В отличие от динамично развивающихся отраслей, рынок сельхозтехники и его участники довольно инертны, всё ещё охотно верят в старую рецептуру и с трудом выходят из зоны комфорта. Скорость реакции на вызовы, которые подбрасывает жизнь, в последнее время, конечно, увеличилась, но суть осталась прежней.

Взять хотя бы общественную риторику производителей сельхозмашин: она не меняется годами, что бы ни происходило. Налоги высокие, кредитные ставки высокие, и, для баланса, господдержка – низкая, инвестиционный климат неблагоприятный, стимулы сомнительные. Справедливости ради, заметим, что рентабельность у производителей техники при этом высокая, но концентрироваться надо на решении проблем, распределённых исключительно во внешнем контуре. Полноценное осознание этого на отраслевом, а также всех корпоративных уровнях сложноорганизованных структур ещё впереди.

Причины подобной реакции, вероятно, надо искать в динамике рынка за последние 15-20 лет и в сформированных поведенческих шаблонах. Какой бы ни была риторика участников отрасли в любой точке времени, рынок на свежей памяти профессионалов всегда был растущим. Если не количественно, то по выручке. А растущий рынок, при сохранении маржинальности продаж и устойчивой господдержке, прощает нерачительное хозяйствование, ошибочные решения, отсутствие планирования, периодическое затоваривание и недостаток капитала. Очень успешные 2020-2021 годы, а также своеобразный, но в целом хороший по цифрам 2022 год, позволили производителям и дилерам заметно окрепнуть и сохранились в прежней парадигме ведения дел при существенно изменившихся вводных. Однако диссонанс между меняющейся ситуацией и устаревшими подходами к решению проблем будет искать разрешения.

С моей точки зрения, как дилера, новый рынок будут формировать следующие факторы.

ПОТЕРЯННЫЙ ТОВАРОПОТОК И АЛЬТЕРНАТИВЫ ИМПОРТА

Самые крупные западные поставщики техники из России либо ушли, либо прекратили прямые поставки, либо испытывают тревогу, что их вынудят уйти. Известно, что импортная техника и бренды многие годы способствовали росту технологического уровня АПК, задавали планку полевого сервиса, обеспечивали стимулы роста качества отечественного машиностроения, в том числе и через доступность внешней, в условиях отсутствия внутренней, компонентной базы, формировали ценовые балансы на рынке, приносили российским полям до 30-40% полевой мощности самоходных машин. Поэтому даже убирая из рассмотрения все политические и системно значимые для АПК моменты, нельзя не обратить внимание на ключевую проблему, а именно на то, что после ухода западных компаний с рынка пропала почти половина товаропотока в денежном выражении. Заместить её нет физической возможности как из дружественных стран, так и за счёт внутренних источников. Пока спрос на рынке слабый, это остаётся проблемой только для дилеров. Но это только пока.

В дружественных странах за некоторыми исключениями нет мощных высокотехнологичных поставщиков широкой линейки оборудования. Соответственно, повышется ценность оставшихся западных вендоров (это часть цепочки поставок), продолжающих бизнес в РФ, несмотря на оказываемое давление там и настороженное отношение тут. Об отечественных производителях речь пойдёт ниже, но выходит, что большое число дилеров и, следовательно, потребителей, ожидает товарный голод в том или ином виде. Более слабые дилеры имеют шансы проиграть более сильным в борьбе за приобщённость к источнику продукта (по основным российским брендам, отмечу, этого пока не происходит, однако вполне вероятно произойдёт в будущем).

Степень голода будет варьироваться от уровня былой зависимости от ключевого западного партнёра, иногда доходившей до 80-90%. Поиск альтернатив шёл весь 2022 год, к настоящему времени сформирован первичный ответ, хотя достигнутые договорённости с внешними поставщиками, создающие ощущение решённости товарного вопроса, не обязательно будут иметь долгосрочное продолжение. Сначала нужно наработать практический опыт, посмотреть реакцию потребителя, пережить определённые кризисы с партнёром, позволить экспортеру получить свой опыт работы на рынке, иногда первый экспортный для них. Будет честно сказать, что появление новых брендов связано не столько с осознанным интересом к российскому рынку, сколько с активностью дилеров по замещению.



Впрочем, борьба за товарный поток как источник валовой прибыли направляет взгляды крупных дилеров и на новые направления. Например, на дистрибуцию (единственный товаропроводящий канал на страну) брендов из Китая, Турции, Аргентины, Бразилии и т. д. Однако это, на мой взгляд, не решает проблемы, поскольку иностранные заводы:

- не всегда способны дать требуемый объём,
- часто непоследовательны в своих обещаниях,
- могут не реагировать на запросы кастомизации продукта под наши нужды,
- находятся под политическим давлением у себя, в том числе и по линии западных поставщиков компонентов,
- не заинтересованы в обеспечении постпродажного обслуживания (а оно всегда затруднено без производящего завода),
- территориально удалены,
- ментально иные,
- не против избыточно заработать в моменте,
- не имеют большого опыта импортных операций и локального присутствия на новых рынках сбыта.

Чуть более интересной представляется идея приобретения крупными дилерами производственных мощностей не очень успешных заводов или самих заводов. Учитывая экспертизу дилера в продукте и его внимание к клиенту, в отличие от многих местных производителей, по сложившейся традиции предпочитающих избегать общения с потребителем, это может дать свои результаты.

Могут рассматриваться и сценарии создания мини-экосистем по примеру автодилеров, когда дилерский бизнес обрастает не только производственными мощностями, но и аффилированными лизинговыми, логистическими и иными решениями.

Набирает темп и тренд поиска продукта в смежных отраслях: дорожно-строительной техники, грузовиков

и прочего. Эти отрасли существенно более ёмкие и выглядят привлекательно для производителей и дилеров. За исключением одного «но»: дилеры в тех отраслях, в целом, более сильные. Они находятся в той же продуктовой диспозиции, а стало быть, переход для них в аграрный бизнес хотя и менее интересен, но вполне возможен при отсутствии альтернатив. Он уже происходит: например, предложение сельхозтехники автосалонами. Ответная реакция «коренных» участников этого рынка может оказаться сильнее ожидаемой, учитывая их ресурсы. Временно вопросы сервиса и погружённость в клиента на стороне аграрных дилеров, но уровень клиентской работы, маркетинга, качество процессов, Айти технологичность – на стороне конкурирующей стороны. Это может стать игрой с обратным эффектом.

Ожидается сохраняется интерес к самостоятельному ввозу не поставляемых брендов. Насколько долго мы будем сохранять такие возможности – вопрос пока открытый и сильно зависит от политической воли и динамики рынка западной стороны. Более высокий спрос там – меньше интереса рисковать связями с Россией. Как вывод: нет продукта – не будет и дилера. Важно это помнить.

ЗАМЕЩАЮЩИЕ ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ

Дружественные страны, в виду ограниченности предложения, не способны заместить нам выпавший товарный поток в необходимом количестве и качестве. Далеко не все ниши могут быть замещены в принципе, а там, где продукты существуют, есть вопросы по их кастомизации под российские условия и сложившиеся ожидания потребителя.

Китайские производители обладают завидной гибкостью и оперативностью реакции на чаяния рынка и могут быть заинтересованы в приобретении российского опыта, опережающего их

– локальный, но технологическая широта компонентов у них ограничена. Преодоление этих проблем зависит не столько от технических возможностей и степени интереса к китайским разработкам в России, сколько от общего уровня технологичности и инновационности. Существует некий предел исполнения продукта, который будет быстро достигнут и окажется достаточен для задач внутреннего рынка Китая.

С другой стороны, в нашей стране реализуется курс на технологический суверенитет: об отсутствии интереса к экспорту готовых машин и технологий из-за рубежа было откровенно заявлено на самом высоком уровне. Это значит, что отечественная промышленность должна создавать продукты собственной разработки на основе отечественной компонентной базы. Но, несмотря на то что эти намерения уже не первый год муссируются в профессиональной среде, практический выход они пока не нашли. Поддерживающая риторика власти всё больше приобретает оптимистическое звучание с ответной реакцией отечественных производителей на преодолимость любых вызовов при должной государственной помощи. Выглядит патриотично и соответствует моменту.

Практическим подтверждением государственного вмешательства в рыночную конъюнктуру стало, например, недавнее стремительно принятое решение о кратном увеличении утилизационного сбора на большую часть мощностного ряда колёсных тракторов, ограждающего рынок ценовым образом от поставок, прежде всего, из Китая. Это было логическим продолжением истории с дорожно-строительной техникой и в канве укрепления российско-белорусских отношений.

По совокупности факторов, очевидно, что упор в наполнении рынка делается на российские машины, и это надо учитывать дилерам при формировании своей деятельности на перспективу.

Впрочем, утилизационный сбор, возможно, через некоторое время перестанет представлять существенное препятствие для аграриев, предпочитая зарубежные аналоги. И тому есть две причины.

Первая состоит в том, что российская техника в последние годы дорожала вслед за импортной чуть ли не опережающими темпами, поднимая рентабельность заводов. Введение новых ставок сбора (наравне с ростом курса иностранных валют) тоже является поводом для сближающего роста цен, что уже начинает беспокоить власти. Так, на тему обоснованности цен и их мониторинга уже обращали внимание «наверху» с перспективами подключения ФАС. И хотя сами механизмы контроля, степень допустимой обоснованности, реакции на пересечение красной черты потолка цен пока не известны, вопрос цен был,

похоже, частью сделки по утилизационному сбору, как минимум для МТЗ, которого решение об увеличении утиля в основном и защищает. Что ж, размен системного решения (рост утилизационного сбора) на частный случай (придержать цены на некоторое время на слабом рынке) довольно своеобразен.

Вторая причина кроется в уже указанной возможности Китая предложить в перспективе технически более совершенный продукт с обоснованной разницей в цене и должной сервисной поддержкой, что под силу некоторым ведущим брендам через пару лет при соответствующих усилиях. Таким образом, через полтора-два года снова остро встанет вопрос конкуренции, а срок этот явно недостаточен для создания собственных сложных узлов и компонентов, и, на их основе, более локализованного и технически совершенного оборудования. Смеем предположить, основываясь на мнении отраслевых экспертов, что задача эта, скорее, имеет горизонт от пяти лет, как бы ни хотелось верить в иное.

Не стоит забывать, что кроме разработки и разворачивания производства российских машин на собственной компонентной базе требуется ещё не один операционный цикл для устранения выявляемых в ходе практической полевой работы огрехов и последующих доработок (по всей цепочке задачи наши темпы сильно уступают китайским). Играть свою роль и определённый снобизм производителей, верующих в личную экспертизу и непогрешимость выбранного пути. Основной логический пробел: между моментом от принятия решения и настоящим осуществлением задуманного находится продолжительный период времени, который есть и у конкурентов. Таким образом, тактически китайское направление выглядит всё ещё довольно привлекательно для дилеров, хотя уже без того взрывного оптимизма, который был свойственен второй половине прошлого года.

Касательно российской техники и оборудования, профильное ведомство не устаёт уверять, что увеличение объёмов производства на существующих российских площадках не является проблемой. Трудно сказать, на чём основано подобное утверждение. Вероятно, в рамках имеющихся цехов можно развернуть трёхсменное производство или возведение дополнительных корпусов не является вопросом. Однако такая возможность не означает наличие квалифицированных кадров, станочного парка или достаточности компонентов для производства: некоторые из них, получаемые из внешних источников, не вышли из дефицита ещё с ковидных времён. Также ряд выпускаемых продуктов просто не нужен рынку в дополнительном объёме при том, что другие ниши, довольно массовые, не имеют наполнения. А, стало быть, далеко не все дилеры смогут стать партнёрами ограниченного числа российских производителей. Кому-то придётся уйти с рынка.

НЕКОНКУРЕНТНЫЙ РЫНОК

Крупные российские и постепенно приравняемые к ним белорусские производители сложной самоходной техники крайне малочисленны. Их линейки техники практически не пере-

крываются, а часто вообще предлагают единственное решение. Учитывая перспективы условно изолированного пути развития, дилеры, приобщённые к этим брендам и способные сохранить позицию, будут иметь яркий потенциал роста. Прочим придётся работать с тем, что осталось, выходя за пределы аграрного рынка или вовсе прекращать работу. Рынок и потребители, в свою очередь, оказываются с выбором «бери, что есть» и без понимания стимулов, которые должны двигать вперёд качество и технологичность предлагаемых российскими заводами моделей, а также балансировать цены в конкурентной борьбе.

Трудно сказать, как смотрит государство на доли рынка в тех или иных нишах, как с формальных позиций (например, ФАС), так и с точки зрения общерыночных подходов, но степень консолидации игроков и реализация планов по развитию производства на существующих площадках вряд ли учитывает заботу о потребителе и развитие конкуренции. Однако при таком сценарии, заботу о ценах и достаточности экономики производителей (отсутствие злоупотреблений рыночным положением) должно взять на себя именно государство. Это нужно не только для мониторин-

указанного внешнего конкурентного гнёта и насколько наши игроки будут способны проводить взвешенную и рыночно ответственную ценовую, сбытовую и продуктовую политики.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ УПРОЩЕНИЕ

Пока наша страна лишена поставок высокотехнологической техники из недружественных стран и довольствуется поставками из Китая и Турции, параллельно ожидая прорывных решений от российских производителей, будет происходить пусть и медленное, но очевидное технологическое упрощение полевых работ. Западная техника в парках стареет и аграрии испытывают трудности с поставками запасных частей, а, стало быть, она будет постепенно сокращаться, замещаясь более простыми решениями. Любая система деградирует, если осмысленно, в том числе и через конкуренцию, не движется вперёд. Естественным следствием становится повышение экстенсивности работ, необходимость вовлечения большего числа механизаторов (системная проблема АПК), медленная деградация сервисного обслуживания и ценности дилерской экспертизы.

обесценится техническая экспертиза, в частности, институт сервисной гарантии продукта уже вырождается. Премиальность обслуживания станет более узкой и более дорогой нишей. Возможно, рынок столкнётся с оттоком квалифицированных инженерных кадров, поскольку компании будут неспособны обеспечить им должный уровень задач, развития и дохода. Параллельно встанет и вопрос о накоплении и передаче экспертизы, которая в части сложной техники обычно обеспечивается производителями, заинтересованными в поддержке продукта. Части дилеров придётся понизить планку обслуживания, а клиентам – смириться с этим.

ПРИЛОЖЕНИЕ СТИМУЛОВ

Государство, концентрируясь на задачах производства, пытается в этой же точке решать и проблемы сбыта. Например, через механизмы Постановления № 1432 выделяемая субсидия направляется заводам со сложной цепочкой условий в договорах поставок и последующими подтверждениями её обоснованности. Это выглядит несколько странно с позиции макроэкономики, которая постулирует стимулирование на стороне спроса, то есть

и риски на стороне РАЛ и, возможно, освобождала бы лизингополучателя от платежа во второй год, дополняя безавансовый характер входа в финансирование. В-третьих, государство могло бы заранее формировать потребность в фондах на следующий год по итогам лизинговых операций года текущего в отличие от постоянной неопределённости в объёмах текущих продаж периода по 1432.

При резком перекаривании долей на рынке в пользу российской техники стоит ожидать нарастающего интереса к инструментам РАЛ и укрепления их позиции как системного игрока. Безусловно, это ставит вопросы к поддерживающему темпы продаж фондированию операционной деятельности РАЛ как для целей закупок, так и для субсидий. Отчасти тема закупочных темпов может быть решена отсрочками от заводов. Судя по отчётам, некоторые вполне могут себе это позволить. Возникающие же обязательства РАЛ могут подкрепляться более жёсткими гарантиями государства. Такой механизм нивелировал бы и конъюнктурные колебания сбыта, обеспечивая условный «госзаказ» заводам – это были бы своего рода товарные интервенции, сродни зерновым.

Рост доли РАЛ в продажах вызывает тревогу у дилерского бизнеса. Дилер в данном случае не является участником товаропроводящих операций и лишён торгового заработка на оборудовании. Однако он по-прежнему находится в подчинённом положении перед заводом по исполнению поставленных перед ним планов закупок, и, по умолчанию, несёт ответственность за сопровождающие сервисные задачи по поставкам РАЛ. В первом случае возникает конфликт интересов: дилер может препятствовать клиентам выбирать финансирование РАЛ. Во втором – дилер может быть озабочен справедливостью размера сервисного вознаграждения. В конечном итоге, ситуация имеет практический выход: вознаграждение должно быть примерно равно торговой наценке дилера при прямой продаже (за вычетом части премии за привлекаемое финансирование, логистику и т. д.), а принятые на обслуживание единицы, поставленные через РАЛ, засчитаны в исполнении плана закупок. В целом, РАЛ, подобно любой другой лизинговой компании, обеспечивает дилеру комфорт, снижая нагрузку на капитал как для закупок, так и для предоставления отсрочек клиентам. Иными словами, РАЛ может существенно выйти за рамки просто системного лизингового игрока.

РЫНОЧНЫЙ УКЛАД

Трансформирующаяся сейчас система содержала определённые правила игры, созданные в немалой степени западными и затем скопированные крупными отечественными вендорами (производителями). Практически правила игры реализовывались через следующие механизмы:

- концентрация (иногда полная) на ключевом бренде;
- дилерские стандарты;
- система ретро-бонусов;
- система финансовых показателей, направляющая тактику работы с дилерами в то или иное русло;



га эффективности поддерживающих мер и их общей целесообразности, но и для балансирования интересов в схеме потребитель – завод, поскольку производство без внутреннего потребления – исключительно экспортная модель.

Конкуренция с иностранными брендами всегда рассматривалась у нас в стране в ключе подавления российского производственного потенциала (хотя наши доли рынка в этих нишах, при подсчёте в единицах, всё время доминировали, а в последние ковидные годы речь даже шла о дефиците российского предложения, но по производственным причинам, а не по причине засилья импорта), зависимости от западных технологий и прочего, и никогда – в канве формирования здоровой конкурентной среды. Тем не менее, часто кратный ценовой и технологический разрыв разводил импортную и отечественную продукцию по разным нишам и потребителям, и даже активная государственная поддержка не сильно меняла соотношение потребительских предпочтений. Интересно, насколько более здоровой станет ситуация без

Поддержание работоспособности будет всё более уходить в «гаражный» сценарий, в том числе по причине экономии, и в самостоятельное обслуживание старой и более простой техники, что может приводить к снижению эксплуатационного ресурса. Для дилеров это означает потерю части прибыли от постпродажной деятельности, которая в настоящий момент весьма важна, а, следовательно, возвращает нас к вопросу продаж техники и оборудования, а значит, доступа к её источнику.

То есть, следом за полевым технологическим упрощением потянется и упрощение работы дилера с возвратом в торговую сферу из преимущественно сервисной, как это складывалось на протяжении ряда лет. Для многих это станет «новой реальностью» с позиции экономики и организации труда.

Перестройка экономики дилера и упрощение продукта может затронуть и логику инвестирования в строительство крупных дилерских центров со значительными сервисными пространствами и оснащением. Ослабнут связи дилер – клиент, несколько

аграриев или содействующих игроков, например, лизинговых компаний.

Сама субсидия на стороне изготовителя применяется не всегда понятно к какой цене, хотя и содержит установленные коэффициенты удорожания и статистические таблицы вовлечённых моделей на сотнях страниц. Можно ли обойти механизм контроля удорожания через непротрачиваемость за счёт изменений комплектаций, моделей или поставщиков узлов – вопрос к профильным специалистам. Учитывая наличие иных форм поддержки сбыта в виде субсидируемых программ Росагролизинга (РАЛ), безусловно, облегчающих доступ аграриев к технике, было бы куда логичнее перенаправить вышеуказанные фонды на компенсацию части лизинговых платежей, освобождая ценообразование с заводов от дополнительных усложнений и борьбы за ресурсы 1432.

Такой разворот имеет смысл по нескольким причинам. Во-первых, это прозрачная схема с точки зрения контроля государства, осуществляемая в одной точке. Во-вторых, гарантия платежа от государства снижала бы

Дилеров сельхозтехники ждёт борьба на истощение

ПРОДОЛЖЕНИЕ. НАЧАЛО СТР 12

- товарное кредитование дилеров (застрахованные лимиты отсрочек платежа);
- стратегическое и тактическое планирование, в том числе контроль доли рынка, с механизмами мониторинга и коррекции;
- выборочное вторжение в сферу дилерской деятельности, например, сквозные процессы в CRM, сопряжённый маркетинг и активности;
- согласованность инвестиционных обязательств по строительству дилерских центров, их реновации и степени покрытия территории.

Базировалось это всё на территориальной закреплённости дилера, что не мешало конкуренции, поскольку бренды соперничали между собой (что важнее конкуренции внутри одного бренда). Дилеры одного бренда тоже могут конкурировать, как минимум, на региональных границах, при клиентских предпочтениях, в рамках работы с крупными территориально разнесёнными агрохолдингами, а также по иным поводам, хотя территориальная удалённость, влияющая на оперативность сервиса, снижает конкурентные амбиции.

Ключевым требованием была концентрация дилера на задачах качества обслуживания клиента именно на отведённых территориях. Часть этого инструментария с разной степенью адекватности и широты используется российскими брендами, поддерживая сложившуюся упорядоченность.

Я бы прогнозировал постепенный рост ожиданий и требований к партнёрам со стороны отечественных брендов, воодушевлённых открывающимися перспективами. Проблема только одна: степень оценки возможностей партнёров. На практике проще всех подвести под одну планку (безотносительно ёмкости рынка, рыночной конъюнктуры и т. д.), в том числе меняя партнёров (благо выбор сейчас есть), чем углубляться в детали финансового положения, региональной целесообразности и уместности момента.

Производители вообще редко интересуются состоянием дилера, рентабельностью его бизнеса и проблемами. Наличие такого мониторинга публично доступными средствами нередко сводится к оценке рисков работы с тем или иным дилером и не более, то есть проводится не с целью реализации долгосрочного сотрудничества. Вот почему среднесрочно можно ожидать ревизии наполнения дилерских сетей, в том числе и по вышеуказанным причинам борьбы за товарный поток со стороны дилеров.

Впрочем, в «западном» крыле дилерского сообщества ситуация иная: дилеры теперь вполне самостоятельны в определении географии, ассортимента, степени присутствия своего бизнеса на территории, что ведёт к активному проникновению в новые регионы и перераспределению ресурса

в зависимости от целесообразности приложения капитала.

С точки зрения клиента такое положение дел способствует увеличению предложения, что хорошо, особенно по дефицитным ныне импортным запасным частям, хотя и затрудняет выбор при принятии решения из многовариантности. Для дилеров в долгосрочной перспективе сложившаяся ситуация означает борьбу на истощение, приводящую к естественному отбору наиболее эффективных. В краткосрочной же перспективе это удар по экономике, который следует учитывать как риск.

Параллельный импорт запасных частей для импортных брендов открывает новую страницу мелко предпринимательства, основанного на построении многообразных путей доставки в страну, и способствует созданию более сложного ландшафта.

ПРОБЛЕМЫ ДИЛЕРОВ

Дилерский бизнес имеет и иные внутренние проблемы, которые сказываются на операционном уровне, а иногда ставят вопросы жизнеобеспечения и исполнения принятых обязательств. В их числе достаточность капитала (включая собственного оборотного капитала), особенно у ранее увлекавшихся активным строительством, традиционно низкая и ещё снижающаяся в нынешних условиях оборачиваемость активов. В конце концов всё сводится к наличию капитала и возможностям его привлечения извне.

Слияния и поглощения чужды дилерскому рынку и содержат вопрос «что конкретно мы приобретаем, кроме права продавать какие-то бренды на определённых территориях, которое можно получить и по праву сильного?» А значит, именно позиция вендора определяет ценность актива в глазах потенциального инвестора.

При этом вендоры редко задаются вопросом защиты дилерских инвестиций и привлекательности работы с ними. Публичных компаний с возможностями размещения среди дилеров практически нет, былые программы товарного кредитования от производителей существенно сжались или прекратились, банковское кредитование, как минимум, требует ответа на вопрос о перспективах, особенно по дилерам ушедших западных брендов. Обратная сторона этого – большее влияние финансирующих банков на судьбу бизнеса.

Понаблюдав за отчётностью более 600 компаний, я могу утверждать, что докапитализация бизнеса за счёт собственников – исключительно редкое событие в отличие от того же банковского бизнеса. Поэтому ответ вполне очевиден: отрасль будет консолидироваться и в сторону роста крупных игроков, обладающих капиталом, и в сторону выхода с рынка финансово слабых игроков.

Кроме чисто финансовых проблем наличествуют и другие, пусть внешне и не так заметные, но оттого

не менее важные. Как пример, предпринимательский характер ведения дел, при котором собственник, практически всегда непосредственно вовлечённый в операционный бизнес, измеряет свои успехи категориями выручки и внутренним ощущением успеха, в отличие от инвестиционного, когда в приоритете внимание к затратам, прибыли, финансовым показателям эффективности и т. д. Это не так страшно на растущем рынке, когда основная задача – рост относительно рынка, но иначе при системно негативных вызовах.

Практически это означает, что в дилерских организациях нет должной финансовой дисциплины, поставленного планирования, в том числе многовариантного, предусматривающего негативные сценарии.

Решения, в том числе инвестиционные, принимаются скорее эмоционально, нет практики умозрительного стресс-тестирования. Как пример, проведённый мною стресс-тест по 4 параметрам отрасли показывает убыточность 2/3 дилеров в 2023 году. Многие ли дилеры об этом догадываются и имеют сценарии как этого избежать?

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АПК

Долгосрочно мы обречены на хорошие темпы развития АПК с неизбежными инвестициями в оборудование. Краткосрочно отрасль вполне способна, после успешных лет по обновлению парка, пожить 2-3 года, оставаясь на инвестиционной паузе. Да, это вернёт энерговооружённость и механизацию на несколько лет назад, но отрасль уже имела подобный опыт, если не по всей широте, то в определённых областях. Поэтому напрашивается вывод: до хороших времён просто надо дожить, сохранив жизнеспособность и капитал – денежный и человеческий.

Закончу на том, что надо быть очень осмотрительным в принимаемых решениях, исходя из транзитности и временного характера любого положения дел. Успокоенность, шаблонность и слепая, неподкреплённая фактами, вера в лучшее завтра сослужат недобрую службу. В отличие от обычных времён, когда владельцы и менеджмент дилеров могут довольно полно охватить информационное поле и, опираясь на опыт, выстраивать тактику и стратегию работы, текущий момент характеризуется высокой противоречивостью динамики внешней среды, обилием действий отраслевых игроков, в результате чего ландшафт рынка трансформируется самым замысловатым образом, не укладываясь в рамки большинства предположений. Это говорит в пользу необходимости креативной реакции на обстоятельства, а не эксплуатации прошлого опыта.

Александр АЛТЫНОВ

Источник: Журнал «Агротехника и технологии»

Yamaha GTS 1000 Sub Zero



Розль Шефферс живет в городке Велфьорд, крошечной норвежской коммуне за Полярным кругом. В своем деревянном сарае-мастерской он делает невероятной крутизны кастомные мотоциклы. Это то, как выглядит Yamaha, доработанная не на пляжах Калифорнии, а на суровом севере.

Велфьорд – это такой север, каким его показывают в рекламных проспектах. Бесконечные фьорды, северное сияние, таежные леса. Несколько лет назад голландец Розль Шефферс купил старый GTS 1000. В 1990-е годы это была самая крутой «ямаховский» байк – с прямым впрыском топлива, контролируемым электроникой, с ABS.

Потом жизнь Розля сильно изменилась. Он женился на норвежке и переехал в Норвегию. И забрал с собой байк. На тот момент на его счету

уже было девять кастомов, а GTS 1000 стал десятым. И первым, сделанным в Норвегии.

Заднюю подвеску пришлось поменять полностью, используя элементы от Honda VFR 750 и Buell. В переднюю вклинились еще детали от Honda NSR150 SP. Основной причиной было желание сделать не вилку, а одностороннюю опору для колеса – чтобы с правой стороны казалось, что колеса вообще не контактируют с рамой.

Чтобы мотоцикл получился низким (81 см), пришлось серьезно перепаковать все его компоненты, «втискивая» их в свободное пространство. Поэтому машина выглядит грузной и одновременно мощной. Впрочем, реальной мощности тоже хватает – оригинальный двигатель Шефферс форсировал со 100 до 136 л.с.

Человек, впервые сажающийся на Sub Zero, обнаруживает, что у него нет... приборов. Только руль, ничего лишнего. На самом деле справа есть крошечная алюминиевая панель – прямо под рукой мотоциклиста – с кнопками старта и включения фар. А что еще нужно?

Львиную долю деталей Розль купил на eBay – в Норвегии нет такого развитого сообщества кастомайзеров, как в Нидерландах, чтобы можно было прийти в чей-то гараж и выбрать нужную вилку. Но в итоге получился арктический шедевр.

Выхлопная труба у трактора всегда вверх

У автомобилей выхлопная труба находится близко к земле. У тракторов она всегда поднимается вверх прямо над капотом.

Компоновка тракторов не меняется уже сто лет.

Вот трактор тридцатых годов прошлого века Lanz Bulldog.



Lothar Spurzem, Wikipedia. CC2.0

А вот современная модель.



Nathan Lugo, Unsplash

У них даже двигатели разные: у старого «бульдога» нефтяной, а у John Deere дизель. Но выхлопная труба одинаково направлена вверх.

Такая конструкция позволяет уберечь от выхлопных газов легкие тракториста и растения. Если бы труба была направлена вниз и назад, как у автомобилей, она обдувала бы сажей и вредными газами то оборудование, которое тащит за собой трактор. Потом, эти газы ветром может снести в сторону кабины. Если же трубу направить вверх, то теплые газы поднимаются выше кабины и развеиваются в атмосфере.

Заметьте, выхлопную трубу сейчас еще и загибают на конце, чтобы еще дальше отвести газы от водителя, а заодно защитить ее от попадания дождевых капель и мусора.

Есть 3 дополнительные выгоды:

- Выхлопная система получается более короткая и простая по форме, а значит, более дешевая.
- Глушитель менее уязвим в ситуациях, когда фермеру по делам нужно залезть на тракторе в дебри или ехать по очень неровной земле.
- Сельским машинам приходится работать в том числе в воде, погружаясь выше осей. Если выхлопная труба направлена вниз, она окажется под водой и двигатель может заглохнуть.

Источник: <https://www.techinsider.ru>

Гороскоп

Овен | 21 марта – 20 апреля



Удача будет сопутствовать Овнам во многих начинаниях, будьте готовы к активному и порой, напряженному режиму, используйте каждую перспективную возможность. Ваша внутренняя энергетика притянет к вам нужных и полезных людей. Воспользуйтесь этим подарком судьбы, проявите гибкость и обаяние, только так вы сможете извлечь для себя выгоды. Выходные, по возможности, проведите за городом.

Телец | 21 апреля – 21 мая



Звезды рекомендуют Тельцам выделить немного времени, чтобы привести все дела и документы в порядок, завершить начатые проекты, подвести итоги, отдать долги, разобраться со своими обязательствами. В первой половине недели не спешите с новыми начинаниями. Не перенапрягайтесь в этот период, позволяйте организму успевать восстанавливать энергию.

Близнецы | 22 мая – 21 июня



Звезды советуют Близнецам максимально ограничить общение с начальством или важными партнерами, ваше иногда вызывающее поведение может спровоцировать их на кардинальные действия, направленные против вас. Погрузитесь с головой в текущую работу. А для того чтобы расслабиться и восстановить внутреннюю гармонию, найдите минутки для творчества, прогулок на свежем воздухе, практик медитации.

Рак | 22 июня – 23 июля



Ракам необходимо творческое вдохновение и почерпнуть его вы сможете, посещая новые и интересные места, общаясь с неординарными людьми. Рутинная и скучная работа будет вызывать внутренний протест, поэтому разнообразьте свою повседневность. На выходных организуйте дружескую встречу, дельные советы и поддержка станут для вас спасательным кругом от пессимистического настроя.

Лев | 24 июля – 23 августа



Приобщитесь к искусству, занятия танцами или рисованием откроют перед вами новые грани, что позволит значительно повысить свою продуктивность в работе. На четверг-пятницу планируйте важные встречи и переговоры, в этот период Львы будут способны отстоять любые интересы той стороны, которую представляете.

Дева | 24 августа – 21 сентября



Ваши пламенные речи смогут покорить абсолютно любого человека. Важные встречи и разговоры окажутся в этот период невероятно удачными, а главное результативными. Многие из вашего окружения, будут ровняться на вас. Ближе к выходным Девам нужно снизить свою активность, чтобы позволить организму восстановиться.

Весы | 22 сентября – 23 октября



Не берите на себя новые финансовые обязательства, ведь справиться с ними вам будет достаточно сложно. В повседневную серость привычных действий привнесите немного красок, иначе рискуете впасть в депрессию и принять поспешные решения. Весам нужно избегать сидячей работы, очень важно больше времени проводить в движении, меняя род деятельности.

Скорпион | 24 октября – 22 ноября



Для Скорпионов особенно важным будет чувствовать себя частью общества. Избегайте одиночества, это негативно отразится на ваших эмоциях и внутреннем состоянии. В первой половине недели ограничьте свой круг общения надежными друзьями, а вот во второй половине – смело знакомьтесь с интересными личностями, посещайте массовые мероприятия, участвуйте семинарах, мастер-классах и конференциях. Общение для вас сейчас – смысл жизни!

Стрелец | 23 ноября – 21 декабря



Сейчас вы находитесь на пороге стремительных изменений в своей карьере. А от ваших решений и поведения зависит то, какими они будут. В коллективе Стрельцам необходимо выступать миротворцем. Обязательно определите для себя несколько человек, на которых в любой ситуации вы сможете положиться. Со второй половины недели ограничьте потребление тяжелой, жирной пищи и сладкого.

Козерог | 22 декабря – 19 января



Больше времени на этой неделе уделите домашним и личным делам, семье. Попробуйте немного освежить интерьер своего жилья, мелкие элементы декора придадут ему уют и новизну. Козерога важно как можно больше вечеров проводить со своими детьми и любимым человеком, семейные ужины могут стать прекрасной традицией.

Водолей | 20 января – 19 февраля



Рабочая нагрузка будет всячески отвлекать Водолеев от домашних хлопот и быта, что может вызвать некоторое негодование со стороны домочадцев. Не делайте вид, что не замечаете их недовольства, объясните, почему так происходит. Поверьте, после искреннего разговора вы избавитесь от претензий и получите поддержку и помощь от самых дорогих вам людей.

Рыбы | 20 февраля – 20 марта



В отношениях с коллегами соблюдайте субординацию даже если вы являетесь друзьями в жизни. Именно по этим критериям может быть оценен ваш профессионализм. Выкроить время на отдых Рыбам будет сложно, поэтому заранее продумайте варианты, которые позволят вам отвлечься от рабочей суеты в течение дня.

Сканворд

Запас знаний и опыта	Состояние не ловкости	Усилия изо всех сил							
					Платок Таитянки		Евгения для Евгения		Колхозный ток
	Паразит на собаке		Заключение						
					Робин – герой баллад		Река в Лионе и Авиньоне		Сливочный и белковый
	Юбка со складками		Остаток свечи на торте						
					«Где были? У бабушки»		Перекур между актами		Доски на диете
Архирейский посох	Часть скрипки	Плавный темп в музыке							
Степной пернатый		Плетёная тонкая верёвка					«Сватанье» в отделе кадров		Неформал с ирокезом
Занятие в свободное время		Антиобщественные элементы					Вид материально-поощрения		«Сыр королей»
					Группа четырёх шведов				
	Ездовая собака						Благородное нетто монеты		
	1/8 байта		Русский солдат в старину						
							Обезьяна Аладдина		
	Толстяк на гербе Сенегала		Короб из коры берёзы						

УДОБРИТЕЛЬНАЯ СОЛЬ

Юмор

Сидел старик на берегу Тихого океана да ловил рыбку. Попалась рыбка, да не простая, а золотая, и говорит ему человеческим голосом:

– Чего тебе надобно, старче?

Выбросил старик рыбку в море и подумал, что многого о Фукусиме не договаривают...



Учительница младших классов переехала жить к молодому человеку и сразу предложила сдать деньги на шторы.



Были с внуком в магазине. Интересных игрушек не нашли, купили книжку «Басни Крылова». Сидим на лавочке возле магазина, ждём родственников. Я ему показываю картинки, читаю текст. И тут внук убил меня наповал:

– Дедушка, а кто такая попрыгунья с три козла?



Приносит старик Золотой Рыбке список болезней, от которых просила вылечить старуха.

Золотая рыбка:

– Очень сложный ремонт. Проще сделать замену.



Пока раздумывал, что лучше, синица в руках или журавль в небе, жареный петух исклевал всю жопу.



– Владимир Ильич, зачем вы дали нам лозунг «Учиться, учиться и учиться»? – Ничего я вам не давал – это я ручку расписывал.



Солнце, воздух и вода – это, конечно, всё правильно, но без сахара и капельки дрожжей – абсолютно бесперспективно...



– ТоваГищи! Геволуция отменяется!

– Почему?

– ТоваГищ ДзеГжинский на Гыбалку уехал.

– А что, без Дзержинского нельзя?

– Да без него-то можно, без «АвГоГи» никак...



Заходит Феликс Эдмундович:

– Владимир Ильич, к вам ходки...

– Откуда, Феликс Эдмундович?

– Кажется, из-под Саратова.

– К черту, к черту, Феликс Эдмундович! Третью кепку съели...



Конкурс на лучший политический анекдот в честь ленинского юбилея: 3-я премия – 3 года общего режима. 2-я премия – 7 лет строгого режима плюс пять лет по ленинским местам. 1-я премия – встреча с юбиляром.



Прибегает к маме дочь в слезах: хомячок умер.

Мама говорит:

– Ничего, папа гроб изготовит, дед крест сколотит, бабушка кружевное покрывало сошьет.

Поминки организуем: шоколад, лимонад, торт, друзей позовем, не плачь.

Тут хомяк проснулся.

– Мамочка, можно я его задушу?



В медвежьем углу ты не гость, ты гостинец.



– Чем салон красоты отличается от парикмахерской?

– Стригут примерно так же, но зато после стрижки говорят: «Какая же Вы красивая!»



Запись в трудовой книжке: «Уволена по результатам корпоратива».



– Взгляните на это трезво...

– Вы что, доктор, до суицида меня довести хотите?

Учредитель
Лука Светлана Тимофеевна.
Газета зарегистрирована

Поволжским межрегиональным 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 «Крестьянский Двор».
Главный редактор и директор Светлана Тимофеевна Лука.
Адрес редакции и издателя:
410031, Саратов, ул. Волжская, 28, оф. 9/2, 9/7.
Тел.: 8(8452) 23-23-50, 23-05-79, 23-07-79, 23-05-65.
e-mail: kresdvor@yandex.ru
сайт: www.kresdvor.ru; telegram: t.me/kresdvor
Подписной индекс в Каталоге российской прессы: ПР510

– 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 КомПресс – Москва». по адресу: 410033, г. Саратов, ул. Гвардейская, д. 2А, помещение 1, этаж 1. Тел.: 57-26-42, 57-26-41.

За содержание текстов рекламных объявлений редакция ответственности не несёт. Мнение авторов публикаций не обязательно отражает позицию редакции. Должностные лица несут ответственность за достоверность предлагаемой информации. При перепечатке ссылка на газету «Крестьянский Двор» обязательна. Номер подписан в печать 06.09.2023 по графику в 19.00, фактически в 19.00, заказ 1169. Общий тираж – 6147 экземпляров.



ФГБНУ «Федеральный аграрный научный центр Юго-Востока»

СОРТА ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ

КАЛАЧ 60

скороспелый, интенсивного типа, короткостебельный

АНАСТАСИЯ

среднеспелый, устойчив к болезням, высокоурожайный

ЖЕМЧУЖИНА ПОВОЛЖЬЯ

среднеспелый, высокоурожайный, устойчив к полеганию, осыпанию и прорастанию

САРАТОВСКАЯ 90

зимостойкий, интенсивного типа, среднеспелый,

ИТИЛЬ

раннеспелый, среднерослый, устойчив к полеганию, обладает высокими хлебопекарными качествами

ЛЕВОБЕРЕЖНАЯ 3

раннеспелый, среднерослый, зимостойкий, засухоустойчивый

НОВОЕРШОВСКАЯ

скороспелый, устойчив к полеганию, болезням, вредителям

ДЖАНГАЛЬ

белозерный, позднеспелый, устойчив к полеганию

ПОДРУГА

интенсивного типа, высокоурожайный, устойчив к болезням

АЭЛИТА

краснозерный, устойчив к болезням

СОРТА ОЗИМОЙ РЖИ

САРАТОВСКАЯ 10

устойчив к выпреванию, в засушливых условиях позволяет получить высокий урожай зерна

САРАТОВСКАЯ 7

формирует высококачественное зерно, среднеспелый, с высокой зимостойкостью

МАРУСЕНЬКА

высокоурожайный, низкорослый, среднеспелый

ОЗИМАЯ ТРИТИКАЛЕ

ЗУБР

неприхотливый, идеальный сорт для бедных песчаных почв, рекомендован для хлебобулочных изделий и комбикормов



**113 лет
САРАТОВСКОЙ
СЕЛЕКЦИИ
ОСНОВНЫХ
ПОЛЕВЫХ КУЛЬТУР**

По вопросам приобретения семян обращаться по телефонам:

**+7(987) 821-80-50;
+7(987) 322-73-10**

ariser.semena@yandex.ru,

raiser_saratov@mail.ru

<http://www.arisersar.ru>

РЕКЛАМА



АгроТехСервис

Саратовская область, Балашовский район,
с. Хоперское, ул. Высотная, 15

www.ats64.ru

**ООО «АгроТехСервис» производит
капитально-восстановительный ремонт
и модернизацию комбайнов Дон-1500, Акрос, Вектор, Полесье**

Полная информация по тел: +7 906 300-40-50

Гарантия
и сервис
на комбайны
2 года



У вас есть возможность получить недорогой, качественный инструмент для уборки урожая!

РЕКЛАМА