АГРО СИБИРСКИЙ РЕПОРТЕР Бизнес. Технологии. Решения.







стр. 6-13

ВЛАДИМИР ШУБНИКОВ, ГЛАВА КУПИНСКОГО РАЙОНА:

НУЖЕН ПРОРЫВ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ











Юрий Шмидт

Больная корова даёт больное молоко



Техника для урожая

Комплексы «Амкодора»: чистят, сушат, хранят



Процветание для всех



Праздник под грифом «секретно»



стр. 32

№72 / 2015 Слово редактора

Дорогие друзья!

Канун Нового года — время подводить итоги уходящего 2015-го. Сказать, что он был сложный, — ничего не сказать. Да у нас почти все годы такие. В чем-то лучше, в чем-то хуже... Лучше урожай, потому что погода в области была лучше и собрали вовремя. Больше гособоронзаказ, здесь объем вырос на 10%, зато индекс промышленного производства в Новосибирской области по итогам 11 месяцев едва зацепился за плюс — 100,6%. Мало? А в целом по стране экономика просела больше чем на 4%. Значит, наши 0,6% — это успех, ради которого пришлось попотеть. Как говорила Алиса в Стране чудес: «Это такое место, где, чтобы оставаться на месте, нужно бежать изо всех сил». У нас пока получается «оставаться на месте», а уж что это за место — есть много версий, каждый может выбрать по своему мироощущению. Или как Робинзон Крузо разлиновать страницу на две части «добро» и «худо».

Но мне кажется, что делать этого не стоит. «Худа» может оказаться и больше. Ну и что тогда? Отступать-то некуда, надо както крутиться. Как сказал мне знакомый фермер: «Я же — форпост страны. Не пограничники, а я берегу нашу землю, потому что, если я сегодня ее брошу, то завтра эту территорию кто-то обязательно займет. Потому что ничьей земли не бывает».

У аграриев денежной помощи от государства станет меньше, она будет адресной, получать ее будут только рачительные хозяева. Тем, кто привык, что можно работать в минус, самое время задуматься. Зато должно появиться больше свободы, кажется, наконец решено, что выращивать на каждой территории нужно то, что эффективно, а



не то, что нужно для красивого отчета с приростом по показателям.

И эта простая, казалось бы, мысль — тоже один из серьезных итогов уходящего года, потому что решиться на изменения сложно, а ломать сложившийся порядок всегда тяжело и страшно. Зато есть надежда, что при более эффективном подходе сокращающихся ресурсов хватит, чтобы, если не убежать вперед, то хотя бы «остаться на месте». В нынешней ситуации, повторюсь, это уже хорошо. То, что при сохранении абсолютной цифры госдотаций в сельское хозяйство их реальная стоимость будет меньше, не секрет даже для тех, кто следит за развитием АПК по ценникам в магазинах.

Ценники растут. А уж тем более под Новый год. Как раз тогда, когда хочется чуда. Как сказал Василий Пронькин: «Главное — хотеть этого и работать сообща». Может и получится?

Всех касается. Поживем — увидим. С Новым годом!

> АЛЕКСАНДР ГОРБАЧЕНКО. ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР

Региональный информационно-аналитический журнал аграрно-промышленного комплекса «АГРОСИБ». Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Новосибирской области. Регистрационный номер ПИ № ТУ 54-00284 от 21 сентября 2010 г.

Издатель: ЗАО «Телеграфное Агентство «Центральная прессах

Адрес издателя и редакции: г. Новосибирск, ул. Ватутина, 40/1, 2-й этаж Адрес для писем: 630024, г. Новосибирск, а/я 142 Тел./факс (383) 36-11-456 E-mail: sibreporter@bk.ru

Учредитель, главный редактор:

Коммерческий директор: Иван Парфёненко Директор по развитию: Сергей Бутаков Шеф-редактор: Григорий Кроних Обозреватель: Анджелла Горбаченко Маркетинг и реклама: Людмила Шайдурова, Анна Толюпа, Оксана Маврина Ответственный секретарь: Анастасия Абрамушкина Вёрстка: Роман Филюшов

Отпечатано в типографии 000 «Печатный дом — Новосибирск» г. Новосибирск, ул. Лазарева, 33/1, оф. 305

Дата выхода: 25.12.2015 Подписано в печать: по графику — 17:00, фактически — 17:00

Тираж: 8500 экз. Распространяется бесплатно, по подписке

Все товары, рекламируемые в журнале «АГРОСИБ», подлежат обязательной сертификации, услуги – лицензированию. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Авторские материалы не являются рекламными. При перепечатке материалов в любой форме ссылка на «АГРОСИБ» обязательна. Редакция оставляет за собой право редактировать присланные текстовые материалы. Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов статей.





























ГЛОБЭКС БАНК

























Наш адрес: 630108, г. Новосибирск, ул. Станционная, 38

Тел./факс: (383) 341-59-01 (приёмная). Тел.: (383) 229-71-76 (маркетинг) (383) 229-71-53, 229-71-73, 229-71-84, 229-71-52 (отдел сбыта)

www.sibselmasch-spez.ru sst-zavod@ngs.ru

Итоги по-губернаторски

На традиционной пресс-конференции губернатор Владимир Городецкий подвел итоги уходящего года и ответил на вопросы журналистов.

По словам губернатора, непростая экономическая ситуация потребовала поиска новых решений, которые помогли обеспечить социальные обязательства.

— В начале гола было принято решение централизовать в бюджет области 10% налога НДФЛ, — напомнил губернатор. — Время

подтвердило, что это было правильное решение, в том числе, и благодаря этому нам удалось в полном объеме реализовать социальные обязательства. Этот приоритет незыблемости социальных выплат мы заложили в бюджет 2016 года.

Несмотря на сложности, в Новосибирской области обеспечен прирост производства. Если в целом экономика России «просела» больше чем на 4%, у нас индекс промышленного произволства по итогам 11 месяцев составил 100,6%. Это, конечно, не те темпы, которые закладывались в трехлетнем бюджете, но прирост есть, это принципиально важно, подчеркнул Владимир Городецкий.

Наибольшую прибавку дала оборонная отрасль, ее рост — 10%. Этот сегмент всегда занимал особое положение в экономике области. Госзаказ объемом 57 млрд рублей по оборонной тематике выполняют 37 предприятий и два научных института. Губернатор подчеркнул, что ни одно предприятие не допустило срывов, а Чкаловский завод, наоборот, сверх плана поставил Вооруженным Силам два самолета СУ-34.

Импортозамешение наибольшими темпами идет в сельском хозяйстве, большой потенциал в производстве медпрепаратов показывает мелицинская отрасль.

Хорошие показатели продемонстри ровал агропромышленный комплекс, здесь рост составит до 7%, что выше среднероссийского показателя. В нынешнем году собрано 2,4 млн тонн пшеницы, что на 400 тыс. тонн больше уровня прошлого года, это хорошая прибавка порядка 20% (правда, последние три года область преследовали неурожаи и нынешний результат для региона далеко не рекордный).

Перед Новым годом состоится заседание расширенного совета по экономике, где обсудят программу реиндустриализации, элементы которой были представлены на форуме «Техномпром-2015». Решения, принятые в рамках этой программы, лягут в основу развития экономики в 2016-ом и последующие годы. Владимир Городецкий отметил, что точки роста есть и сейчас, и привел в пример вагоноремонтную компанию «Купино», где на самом современном технологическом уровне организовано новое производство по ремонту колесных пар.

Владимир Городецкий также отметил высокие темпы жилишного строительства, по итогам 11 месяцев застройщики области уже преодолели планку в 2 млн кв. м. Эти квартиры, по словам Владимира Филипповича, востребованы

 В районах области достаточно в больших объемах строится социальное жилье и жилье



«Несмотря на сложности, в Новосибирской области обеспечен прирост производства. Если в целом экономика России «просела» больше чем на 4%, у нас индекс промышленного производства по итогам 11 месяцев составил 100,6%. Это, конечно, не те темпы, которые закладывались в трехлетнем бюджете, но прирост есть, это принципиально важно».

повышенной комфортности. — сказал губернатор. — При этом мы стараемся обеспечить жилищное строительство соответствующей социальной и инженерной инфраструктурой. За четыре года были введены 34 тысячи мест в детсадах, на эти цели было израсходовано 10.3 млрд рублей.

В планах областной администрации строительство девяти поликлиник в течение трех лет. В первую очерель они булут возволиться на пяти-шести новых микрорайонах, среди которых

«Плющихинский» и «Чистая Слобода».

В уходящем году были завершены крупные дорожные объекты. Введен в эксплуатацию Барышевский тоннель, соединивший напрямую Кольцово и Новосибирск. Другими крупными дорожными объектами стали развязка на ул. Петухова и развитие Мочищенского шоссе.

Губернатор подчеркнул значение ввода в строй первого пускового комплекса развития НГУ — новый корпус площадью в 50 тыс. кв. м. НГУ сейчас входит в тройку лучших вузов страны, и это задел, который необходимо развивать

 В сравнении с другими регионами Новосибирская область сформировала репутацию надежного партнера федерального центра по реализации инфраструктурных программ и проектов. которые требовали софинансирования, — отметил Владимир Городецкий. — Это дает нам надежду на активное участие в новых федеральных программах, в автодорожной отрасли это, прежде всего, строительство Восточного обхода. Надеемся найти поддержку и получить государственный грант на строительство четвертого моста в Новосибирске.

По словам губернатора, проект четвертого моста уже получил положительную оценку государственной экспертизы. Первая очерель Восточного обхода должна по плану сдаваться в 2017 году, но в связи с сокращением финансирования всех про-

ектов на 40% сроки сдачи будут сдвинуты.

Но сокращение программ не останавливает движения, в регионе прорабатываются новые направления и инструменты развития, подтвердил губернатор.

— Наша стезя — наращивать свою экономику за счет нашего научного, производственного потенциала, — сказал Владимир Городецкий. — Одним из новых направлений может стать создание ТОР — территории опережающего развития. Я поддерживаю инициативу главы Маслянинского района, когда Вячеслав Викторович (Ярманов) возвращался в Маслянино, такую идею мы с ним обсуждали. Поэтому я дал ему карт-бланш заниматься подготовительной работой. Думаю, что не позже февраля мы сможем встретиться в Маслянино и подробнее рассмотреть, в чем суть этой зоны, в чем ее опережающее развитие. Будет это туристко-рекреационная зона или крупный агропромышленный кластер?.. Будем делать, видим в этом перспективу.

Василий Пронькин: Работая сообща, можно решить любые задачи

Заместитель председателя правительства — министр сельского хозяйства Новосибирской области Василий Пронькин накануне Нового года подвел некоторые итоги 2015 года.

— Есть такая фраза: «Лёгких годов не бывает». Применительно к сельскому хозяйству это правда, потому что лёгкого хлеба не бывает никогда. Традиционно год был не похож на другие, но он принёс нам некоторое удовлетворение от проделанной работы. Мы собрали более высокий урожай, чем он был в последние годы, повысили продуктивность в молочном производстве, у нас хорошо сработали овощеводы, свиноводы и птицеводы. Птицеводство — это особая гордость Новосибирской области, потому что отрасль приросла заметно — до 9% за год. Это замечательный результат, учитывая, в каких непростых условиях нам пришлось этот

№72 / 2015

Нам ещё предстоит обсуждение всех итогов года: и когда мы будем проводить совет агропромышленного комплекса, и когда будем проводить отраслевой форум по сельскому хозяйству, и на февральском областном экономическом форуме. Там мы поговорим более полно, а сейчас я хочу сказать о том, что этот год можно на-



звать особенным по тому, как самоотверженно трудились наши люди. Ведь те недостатки, которые есть в энерговооружённости и в отсутствии некоторых технологий, были компенсированы нелегким трудом наших крестьян, начиная от механизаторов с доярками и заканчивая руководителями сельхозпредприятий. Это очень отрално — вилеть такую большую самоотлачу.

Подводя итоги года, мы ставим перед собой большие задачи, а их масштаб вытекает из тех решений и задач, которые поставил перед отраслью Президент Российской Федерации. Недавно министр сельского хозяйства Российской Федерации на заседании Государственной думы также говорил о необходимости удвоения производства продукции сельского хозяйства в определенных отраслях, а в некоторых — о значительном повышении объемов. Прежде всего. это касается молочной отрасли.

Я уверен, что все мы сегодня в Новосибирской области — и крестьяне, и руководители районов, и сотрудники министерства сельского хозяйства, ставя перед собой очередные задачи, прекрасно осознаем, что всё решить в один день нельзя. Но без постановки комплекса задач невозможно решать их в отрыве друг от друга. Главное — хотеть этого и работать сообща. Тогда нам удастся решить поставленные задачи и реализовать все намеченные цели и планы.

2-4 МАРТА В ГОРОДЕ-КУРОРТЕ БЕЛОКУРИХЕ ПРОЙДЕТ **ДЕВЯТАЯ «ЗИМНЯЯ ЗЕРНОВАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ»**

«Зерновой Давос», как еще называют конференцию, вновь соберет на своей площадке влиятельных и известных экспертов и представителей компаний. Они обсудят актуальные вопросы развития зернового рынка накануне сельскохозяйственного сезона.

В экономическом блоке конференции выступят заместитель председателя Внешэкономбанка (главный экономист), член Правления Андрей Клепач и управляющий директор, главный экономист инвестиционной компании Sberbank CIB Евгений Гавриленков. О мерах и объемах государственной поддержки сельхозпредприятий расскажет первый заместитель министра сельского хозяйства РФ Евгений Громыко. Генеральный директор Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрий Рылько и генеральный директор ООО «ПроЗерно» Владимир Петриченко озвучат прогнозы урожая и цен на зерно и продукты зернопереработки в новом сезоне. О перспективах развития внутренних и внешних рынков сбыта будут говорить президент Союза зернопереработчиков Казахстана Евгений Ган, член совета директоров Группы компаний «Зерно.UA» (Украина) Андрей Друзяка, директор по качеству ООО УК «Содружество» Виталий Смирнов, генеральный директор ООО «Алтайские мельницы» Виталий Копытов. В работе конференции впервые примет участие член Совета Федерации Федерального собрания РФ от Алтайского края Сергей Белоусов. Всего на «Зерновой Давос» приедут

более 20 российских и зарубежных экспертов.

Кроме сессий с выступлениями экспертов. запланированы панельная дискуссия «Итоги аграрного года. Актуальные вопросы, проблемы и перспективы развития сельского хозяйства в СФО» и дискуссионная плошадка «Зерновой год 2015-2016: Итоги. Прогнозы.

Участниками конференции станут крупнейшие зерноперерабатывающие предприятия, сельхозтоваропроизводители, производители и дилеры оборудования для пищевой промышленности, компании сферы услуг для АПК и др. В прошлом году в ней приняли участие 120 компаний из 15 регионов России, Казахстана и Китая. Участники высоко оценили результаты своей работы на конференции. 92% из них полностью или более чем на половину реализовали свои цели: получили аналитическую информацию о сложившейся ситуации на зерновом рынке, узнали о перспективах ценообразования, обменялись опытом, установили деловые контакты, встретились со своими пар-

Конференция проводится при поддержке Министерства сельского хозяйства РФ.

Организаторы конференции:

- Алминистрация Алтайского края.
- Союз зернопереработчиков Алтая.
- ООО «Алтайские мельницы».
- Институт конъюнктуры аграрного рынка.
- 000 «ПроЗерно».

Операторы конференции:

- ООО «Современные выставочные технологии»
- Алтайский Центр Конгрессов и Коммуникаций.

Генеральный партнер конференции:

Компания BEHN + BATES (Германия)

Генеральные информационные партнеры:

- Газета «Крестьянские ведомости».
- Региональный деловой журнал «ЭКСПЕРТ-

Генеральный интернет-партнер:

— ИА «Зерно Он-Лайн».

Владимир Шубников: Нужен прорыв в развитии социальной и производственной инфраструктуры

Глава Купинского района Владимир Шубников видит свою задачу в том, чтобы повысить качество жизни на купинской земле, но комфортную среду не создать со слабой экономикой. Поэтому производство и социальные проекты вот два основных направления, которые постоянно в поле зрения руководителя района.

С Владимиром Николаевичем мы встретились накануне визита в район губернатора Новосибирской области Владимира Городецкого. Визит рабочий, но для купинцев, безусловно, это был праздничный день: во-первых, 12 декабря — День Конституции, а во-вторых, они готовились показать гостю сразу три (!) новых объекта — пристройку к школе, бассейн и кры-

Поэтому разговор начался с самого, наверное, хлопотного объекта, история возведения которого началась раньше других — еще в 2010 году.

— Я обратился к строителям, мне сказали, что в Сузуне бассейн планируется, в Чанах строится, а по Купино даже планов таких нет. Тогда я начал хлопоты «кружным» путем — обратился к Александру Карелину, через него мы вышли на администрацию Президента, затем правительство. Так получилось, что мы в федеральную программу попали раньше, чем в областную.

Александр Александрович Карелин помог?

 Так он же не похвалится, но в стороне, думаю, не стоял. После того как министр спорта РФ Виталий Мутко выделил 21 миллион рублей на строительство, объект включили в областную программу. Но строительство затянулось, обидно — у Купино в прошлом году был юбилей — 90 лет, рядом — в Карасуке и Краснозерке бассейны уже есть, а у нас нет. Поэтому прошлым летом, когда к нам приезжал Владимир Филиппович, он дал мне и министру строительства области поручение — закончить строительство бассейна. Теперь могу с чистой совестью доложить — поручение выполнено. Для ребятишек это просто праздник. На днях позволили им попробовать искупаться, а вода была чуть холоднее положенной. Я на следующий день спрашиваю: «Как искупались?», а мне говорят, что пацанов час из воды выгнать не могли... Я тут другие районы упоминал, но дело ведь не в престиже — у них вот есть, а у нас чего-то нет, дело в том, что это такой объект, который повышает качество жизни, это элемент того, что делает территорию привлекательной. И дети должны расти и развиваться,



имея для этого все возможности, и гордясь, что они здесь живут. Нам нужны не просто кадры, а профессионалы, патриоты своей земли. Если в них это будет заложено, то и потом, во взрослой жизни, они будут надежной опорой для будущего района.

БРОШЕННОЙ ЗЕМЛИ НЕТ

№72 / 2015

— Основа будущего — это еще и развитое производство, а в сельском районе оно всегда базируется на аграрном секторе, чем он характерен в Купинском районе?

 В районе плошадь зерновых составляет 109 тысяч гектаров, это второй в области зерновой клин после Краснозерского района. Растениеводство с животноводством у нас развиты в равных долях — 50 на 50. Животноводство — отрасль более хлопотная, не все любят рано утром просыпаться и напряженно работать не только летом, а круглый год. А кроме того, все предприятия — акционированы, это частная собственность, и акционеров порой трудно удержать от опрометчивых шагов. Вот в Копкуле недавно голов 200 коров порезали. Повлиять на такие решения бывает очень трудно, да даже и невозможно, а люди потом вдруг упрекают — почему вы нас не удержали, вы же власть! А то, что мы три года подряд предлагали вам объединиться с другими хозяйствами, а вы отказывались под предлогом «они нас разгонят», — это как? Да не разгонят, а работать заставят...

— Поголовье КРС сокращается?

— Нет, поголовье мы сокращать не хотим, мы знали, что в Копкуле такой срыв может произойти, к этому готовились, поэтому уже знаем, где по поголовью будет прибавка. В более крепких хозяйствах руководители строят новые фермы, собираются заводить свежее поголовье, совершенствуют технологии. Прибавку ждем в ЗАО «им. Ленина», Новосельском, в КФХ Пырков П.С. В ЗАО «Верный путь» Павел Иванович Болдырь будет делать реконструкцию животноводческих помещений и тоже добавит поголовье, я думаю, ведь молоко это же «живые деньги». Всегда осенью мы проводим взаимопроверку хозяйств по вхождению в зимний стойловый период, я всегда участвую — езжу по фермам. Интересный момент, раньше после такой поездки запах силоса несколько дней выветривался, а сейчас этого запаха кислого силоса нет, мы это преодолели. Кстати, чистым силосом коров не кормим, в хозяйствах используют смеси из разных кормов. По удоям за рубеж четырех тысяч литров на корову перевалили многие хозяйства, но в среднем до этой планки не дотянулись. В 2015 году «протоптались» на месте, нас летом засуха подкосила: коровы на выпасах, а есть им нечего, да еще гнус заедает. По 3,5 тыс. литров на корову надоили, практически, как в прошлом году. По нашим планам в 2017 году на средние четыре тысячи

— Есть ли в районе заброшенная земля?

— Нет, заброшенной не осталось, нам здесь прирастать уже нечем, за последние семь лет площадь обрабатываемой земли увеличилась на 12%, мы ввели в строй 17 тысяч гектаров. А



«В сельском хозяйстве работать и не быть постоянно в тонусе — это ты обречен на провал. Ты должен спать как заяц — в полглаза, потому что должен знать всё о своём предприятии: работает у тебя кормораздатчик? В порядке у тебя дойка или нет?»

распахивать малопродуктивную землю смысла нет — деньги на ветер. Большинство хозяйств работают хорошо, в том же ЗАО «им. Ленина», ЗАО «Лукошено» получают урожаи в 2-2,5 раза больше, чем в Копкуле — по 17-20 ц/га. Все зависит от того, какого качества земли достались. В благоприятном для нас 2011 году они получали и по 34 ц/га. В нынешнем году кто взял 20 ц/га — уже неплохо.

5 февраля в районе состоится собрание представителей трудовых коллективов, мы к этому времени должны провести балансовые комиссии во всех сельскохозяйственных предприятиях и выяснить, кто в чем прирастает и кто в чем сокращается, — мы должны это все

Если где-то снижают показатели, как в Копкуле, это не значит, что на них крест ставим, мы в этом селе недавно одну из основных дорог отремонтировали в щебеночном варианте, водопровод заменили, группу в детсаду добавили, заодно крышу в этом здании починили... Мы социальную сферу «тянем», стараемся сделать, что в наших силах, но взамен ждем ответ-

Но не всегда дожидаемся. Помню, в Вороновке лет 10 назад открыли новую школу, а тогда время было — на бензин денег не хватало. А хозяйство потом развалилось. Присоединили его к ЗАО «им. Ленина», дела на лад пошли, три года хорошо работали, на фуражную корову до 15 литров в сутки надаивали. А тут встречаю директора Виктора Николаевича Котова — ру-





гается: «По тонне молока доят, молоковоз дороже гонять! Разгонять их надо!» Я ему: «Ты что! Только напугай». Так получается, что у нас человек любит расслабляться, его трудно держать в напряжении. Без стимула (как известно, в Греции так называют острую палку погонщика) работать не получается. Контроль, контроль и еще раз контроль — иначе у нас быстро заканчивается сила инерции.

Вот в тех хозяйствах, где высокая организация труда, как у Котова, там и работа по-другому спорится. Почему-то в ЗАО «им. Ленина» могут за 20 дней заготовить корма, в другом месте два месяца тратят. А потом говорят: «Что-то у нас кормоединица дороговатая выходит...».

— Распорядок дня для главы...

— В сельском хозяйстве работать и не быть постоянно в тонусе — это ты обречен на провал, — продолжает Владимир Николаевич. — Если ты директор хозяйства (говорю как практик), то ты должен спать как заяц — в полглаза, потому что должен знать все о своем предприятии: работает у тебя кормораздатчик? В порядке у тебя дойка или нет?

— А как глава района спит?

— Я обычно в 5 утра на ногах, а в администрации — в 7.30. В 7 часов выхожу из дома, дистанция два километра, пешком дохожу до работы за 25 минут. Правда, летом режим другой. Там я обычно допоздна езжу по хозяй-

«Мой «конёк» — благоустройство. Хочу, чтобы красиво было и в школах, и в детсадах, и рядом с администрацией. Первый оазис такой у нас появился у храма Св. Луки, потом у школы № 105 и Дома культуры, в нынешнем году, юбилейном для Дня Победы, — у музейномемориального комплекса».

ствам, поэтому водителя отпускаю — ему отдыхать нужно, а то на следующий день повезет в командировку, да еще уснет за рулем. Так что на машине сам возвращаюсь.

— А как время свободное проводите, Владимир Николаевич?

— Мой «конек» — благоустройство, я всех этим в районе замучил, хочу, чтобы красиво было и в школах, и в детсадах, и рядом с администрацией. Первый оазис такой у нас появился у храма Св. Луки, потом у школы № 105 и Дома культуры, в нынешнем году, юбилейном для Дня Победы, — у музейно-мемориального комплекса. Так что у меня дома всегда занятие есть. В прошлом году в июне посеял газоны, а

в июле — жара, пришлось поливать ночью, в 3-4 часа, когда все еще спят и давление в сети есть... Люблю, когда во дворе красиво, когда деревья растут, у меня есть липа, кедр, дуб, ель голубая — все растения прижились в тот самый июль, когда жара стояла. Зимой беру снегомет и дорожки чищу, иногда и у соседнего дома. Там у меня рядом 27-квартирный дом медработников, а жители «многоквартирок» всегда с трудом договариваются — кому снег чистить, а мне несложно.

— Главе района и это надо делать?

— Я так отвечу. Недавно были выборы главы, помню, как в разговоре участники вспомнили поговорку, что плох тот солдат, который не мечтает стать генералом. А я добавил, что плох тот, кто забывает, что до генерала нужно послужить и сержантом, и лейтенантом... Меня жизнь так и вела — поступательно, но по хозмашинам, и заведующим ремонтными мастерскими, и бригадиром животноводческого комплекса, секретарем парторганизации, директором совхоза — 15 лет...

Когда лет через пять-шесть после того, как я главой стал, у нас стали сдаваться объекты: больничный комплекс, потом школа одна, другая, Дворец культуры, аптека и т. д., вдруг раздались голоса: мы тоже можем! И когда меня пытаются грязью полить, говоря, что на моем месте сделали бы больше, я отвечаю: а вы подождите до поры, когда вы будете востребованы, когда вас судьба выдвинет... Я в кабинет главы попал совершенно нежданно-негаданно, я в «генералы» идти и не планировал.

ДИРЕКТОР РАЙОНА

— А еще ведь говорят, что у вас — авторитарный стиль руководства.

 Авторитарный, это, наверное, так. Я демократию в извращенном виде не признаю, а признаю порядок. И всем говорю, что я как был директором совхоза в 1986 году, так и остался директором, только теперь Купинского района. Когда меня упрекают в строгости, я всегда пример привожу: представьте, пришел директор Чкаловского завода к рабочим и говорит: «Пожалуйста, ради бога, сделайте быстро хороший самолет». Я уверен — никто не сделает, потому что на производстве нужна железная дисциплина, а демократия нужна на выборах. Я спрашиваю, но я никому не хамлю, никого не унижаю и не оскорбляю. Такая принципиальная позиция.







«Сколько было пересудов по поводу строительства у нас фонтана — зачем? А потом все соцсети заполонили фото «у фонтана» — смотрите, что у нас есть! И Детская школа искусств, и Дворец культуры они все наполнены детворой хорошей, талантливой, способной».

— Владимир Николаевич, поделитесь пла-

— Я вернусь к началу разговора, истории с бассейном, и повторюсь: он нужен не для саморекламы, а как один из элементов, удерживающих людей в районе. Полностью прекратить отток людей нельзя, но можно его существенно замедлить, повышая качество жизни. Сколько было пересудов по поводу строительства у нас фонтана — зачем? А потом все соцсети заполонили фото «у фонтана» — смотрите, что у нас есть! И Детская школа искусств, и Дворец культуры, и все структуры дополнительного образования в школах — они все наполнены детворой — хорошей, талантливой, способной. Пусть из них будет оставаться в районе на 5-10% больше, и нам, при современных технологиях производства, этого будет достаточно. Но это должен быть качественный человеческий материал, из которого можно выбрать и хорошего директора школы, и директора акционерного общества, и замечательного главу района. Об этом кадровом потенциале тоже нужно думать. Вот это и есть наши стратегические планы, а все остальное — детали.

Но могу точно сказать, что если бы я не видел перспективу, а видел откат назад или даже застой, то никогда бы не согласился с предложением губернатора дальше вести Купинский район. Так что купинцев ждут новые интересные проекты.

Купинский район — территория развития

Владимир Городецкий: Ревизии госпрограмм не будет

В День Конституции губернатор Владимир Городецкий поделился с журналистами своими впечатлениями от поездки в Купинский район; заявил, что все госпрограммы, касающиеся жизни на селе, будут продолжены в следующем году; а появление нового бассейна нужно воспринимать не как подарок, а как норму постепенно складывающегося образа жизни.

Праздничный день 12 декабря в Купино начался с предсказанной метеорологами метели, и еще накануне вертолету, на котором губернатор должен был лететь в Купино, «закрыли» небо. Владимир Филиппович визит не отменил, повод для поездки был слишком важным: ввод в строй трех социальных объектов и знакомство с новым промышленным производством.

ПЕРЕХОД С АКТОВЫМ ЗАЛОМ

Первый объект, который показали Владимиру Городецкому, — это теплый переход между учебным и спальным корпусами Купинской специальной (коррекционной) общеобразовательной школы-интерната.

— Я еще будучи мэром Новосибирска слышал о необходимости строительства перехода в вашей школе, но я не представлял, о чем речь, рассказал губернатор на церемонии открытия. — Я теперь вижу, насколько важный это объект и хочу поблагодарить строителей, которые вложили свое отцовское сердце в эту работу.



Строительство нового помещения вело ЗАО «Бердский строительный трест». А «теплый переход» — это, по сути, третий корпус, который связал два первых. В новом двухэтажном здании разместились кабинеты информатики, и лечебной физкультуры, актовый зал, а также столярная мастерская для мальчиков и швейная — для девочек. Раньше мастерские располагались за 500 метров и ребятишкам приходилось бегать туда по морозу. Гостям церемонии показали учебные классы, заполненные детворой, новый, с иголочки корпус сиял чистотой и свежими красками.

— Это самый замечательный и ценный для детей подарок, — сказала директор школы Ирина Гроссу. — Благодарю всех, кто помогал, кто принимал участие в этой стройке, за желание сделать жизнь детей лучше. Дети очень ждали этот переход, сейчас их быт стал значительно более комфортным.









КАК ГУБЕРНАТОР НЕПТУНОМ БЫЛ

№72 / 2015

Как рассказал Владимир Шубников, поручение завершить строительство бассейна «Юбилейный» губернатор дал главе администрации и министру Вершинину, а «заканчивали они работу с министром Сергеем Боярским». По словам главы района, эта замена произошла к лучшему, но ничего бы не получилось, если бы не удалось привлечь к работе генерального директора ЗАО «Бердский строительный трест» Александра Алексеевича Воронина. Эта подрядная организация построила в короткие сроки в Купино два объекта, к работе над бассейном строители приступили лишь в июле нынешнего года.

— От души поздравляю всех с Днем Конституции и очень рад, что в этот день мы передаем бассейн заказчику, — сказал на церемонии открытия Александр Воронин. — Особенно хочу отметить настойчивую помощь Владимира Николаевича, который координировал нашу работу с субподрядными организациями.







Бассейн к приезду гостей отмывали чуть не неделю — хотелось произвести впечатление, и это хозяевам удалось, наполненная водой чаша напоминает кусочек настоящего моря. Размеры чаши 11 на 24 метра, глубина от 1,1 до 1,8 метра, объем — 400 кубических метров. В бассейне четыре дорожки, он рассчитан на 240

По словам Владимира Шубникова, когда выбирался проект, рассматривались более простые варианты, но оказалось, что попасть в федеральную программу можно именно с таким типовым проектом. В финансировании строительства участвовали бюджеты различных уровней — от федерального до местного. Перед тем как строить объект, глава района со специалистами побывали в аналогичном



бассейне, расположенном в Ленинском районе Новосибирска, и постарались учесть все замечания, возникшие там в процессе эксплуатации, — они сделали все, чтобы купинский бассейн получился идеальным.

 Вы бассейн воспринимаете как подарок, — сказал Владимир Городецкий, — а я думаю, это уже закономерность, когда на сельской земле появляются спортивные залы, бассейны, крытые катки. Все это должно стать нормой жизни, может быть, и не сразу, но мы к этому стремимся. Я хочу отметить, что «Бердский строительный трест» всегда держит марку, и хочу поблагодарить строителей за работу. Кто знает, может быть, из сегодняшних мальчишек, делающих первый заплыв в этом бассейне, вырастут настоящие чемпионы.

В торжественной обстановке Владимир Городецкий, Владимир Шубников и Александр Воронин разрезали красную ленту, а затем у чаши бассейна состоялось короткое театрализованное представление, в ходе которого губернатору пришлось примерить на себя роль



Купинский район — территория развития

№72 / 2015



сына — он хочет стать военным, офицером спецназа. А буквально завтра едет на соревнования по волейболу.

— Нас пригласили на праздник — уж не знаю, почему выбрали, — скромно говорит Оксана Викторовна, — но это же память на всю жизнь — получить паспорт в такой обстановке. из рук губернатора, мы, конечно, не стали отказываться.

После церемонии Владимир Городецкий подвел итоги поездки и рассказал о планах областной власти

 Я искренне порадовался за детей, которые получили прекрасные спортивные сооружения и пристройку к школе, за строителей, которые сумели сделать доброе дело и выполнить все работы, и за активную позицию администрации района. И пристройка, и бассейн, и каток — это все необходимые объекты для развития и здоровья. — сказал губернатор. — Агропромышленный комплекс района демонстрирует хорошие показатели, хочу всех

ХОККЕЙ ПОД КРЫШЕЙ

В Купинском районе есть уже 13 открытых катков — но в Кулундинской зоне из-за постоянных ветров заниматься коньковыми видами спорта сложно. Третий пункт, который посетил губернатор. — крытый каток, построенный на основе государственно-частного партнерства с компанией ООО «Вагоноремонтная компания «Купино».

Губернатор Владимир Городецкий осмотрел каток и сфотографировался с юными хоккеистами. В этот же день здесь состоялись товарищеские матчи, посвященные Дню Конституции. Соревновались юные спортсмены Купинского и Чистоозёрного районов, а также местная команда взрослых хоккеистов с командой из Карасука. Игры прошли очень ярко и зрелищно, но, к сожалению, купинцы проиграли в обоих матчах. Это не повод расстраиваться: теперь, когда купинцы могут тренироваться на собственном крытом катке, соперники это скоро почувствуют...

На площадке рядом с катком стоит баннер: «Строительство спортивного комплекса». Этот баннер был сделан еще три года назад, когда начиналось строительство крытого катка.

— Каток расположен рядом с бассейном, и мы, начав осваивать эту площадку, сразу планировали и третий объект — многофункциональный спортивный зал, — рассказывает Владимир Шубников. — И все коммуникации закладывались в расчете на этот третий объект. В этом спорткомплексе будут и зрительские места, сюда смогут приходить болельщики. Есть надежда, что мы этот проект осуществим, а спортивный комплекс обретет логически законченный вид. Тем более что обещали Александру Карелину открыть тут секцию грекоримской борьбы.

ГОРДИТЕСЬ ЗВАНИЕМ ГРАЖДАНИНА

В честь Дня Конституции во Дворце культуры состоялось торжественное мероприятие, в ходе которого губернатор Владимир Городец-





кий вручил десяти молодым купинцам паспорта граждан Российской Федерации. Среди удостоившихся этой чести — Ярослав Сивирин.

— Я волновался, — говорит Ярослав, вдруг что-то неправильно сделаю. А вообще — настроение очень хорошее, праздничное, такой день не забудется.

На церемонию Ярослав приехал с мамой Оксаной Викторовной. Она выдает «секрет»

поблагодарить за работу в уходящем году, а он был непростой. Валовый продукт района на уровне прошлогоднего — порядка 6 млрд рублей, это значительный вклад в экономику

Что касается государственных программ, связанных с селом, все они будут продолжены. Самая мощная программа посвящена поддержке АПК — это государственные субсидии по растениеводству и производству молока, мяса, приобретению технике. Поддержка в сельском производстве в 2016 году будет даже чуть больше, чем в 2015-м, прибавку обеспечат федеральные меры поддержки. Будет продолжаться и программа «Чистая вода», со второй половины года постараемся возродить программу «Школьное окно». Многое по этим программам сделано, но не до конца, потому что было замедление в экономике. Обязательно продолжим, никакой ревизии программ нет — они все выстраданы жизнью. Сейчас общая задача поднимать экономику, а будет прирост, будут и новые проекты, новые объекты соцкультбыта.



На базе ремонтного предприятия в Купино работает компания ООО «Вагоноремонтная компания «Купино». Это современное производство обеспечивает ремонт подвижного состава питерской компании «Трансойл». В прошлом году здесь было отремонтировано 6,5 тысячи вагонов-цистерн. Сейчас на предприятии выходит на проектную мощность новый цех по ремонту колесных пар.



Нелавно купинцы отметили 100-летие прибытия в город первого паровоза. Позже здесь появились ремонтные железнодорожные мастерские. В перестройку они потеряли свое значение для железной дороги, но Владимир Шубников не позволил их ликвидировать, а подыскал новую компанию — «Трансойл».

— Я очень горжусь, что имел отношение к судьбе этого предприятия, — говорит Владимир Николаевич. — Когда приватизировали и продавали все непрофильные железнодорожные объекты, нам сказали, что наше ремонтное предприятие больше не нужно для ремонта угольных вагонов. Вот тогда я стал встречаться с разными руководителями на железной дороге, и в итоге сюда пришли не «купи-продай», а серьезная мошная компания — «Трансойл»

Всего компания владеет 42 тысячами единиц подвижного состава, и без собственной ремонтной базы в таком хозяйстве не обойтись. ООО «Вагоноремонтная компания «Купино», расположенная в центре страны, удобна с точки зрения логистики, а ее материальная база позволила сэкономить на строительстве «новых стен». Только в прошлом году здесь было отремонтировано 6,5 тысячи вагонов-цистерн. Теперь на предприятии осваивают новый вид ремонта.



В советское время на предприятии работало порядка 700 человек, сейчас численность работающих приближается к 600, если по району средняя зарплата 14 тысяч, то здесь — 25-30 тыс. рублей.

Если раньше колесные пары приходилось в сборе отправлять на капремонт в европейскую часть страны, то сейчас этот ремонт осваивает купинская компания. Специально для этого было построено помещение, новый цех оснастили самой современной профильной техникой. По словам специалистов, лучше оснащенного цеха нет во всей стране.

Два 60-тонных пресса разбирают колесные пары, с помощью компьютерной диагностики исследуют посадочные места — точки скрепления осей и колесных дисков. Изношенные колеса отправляются на переплавку, а оси наплавля-



ООО «Вагоноремонтная компания «Купино» — одно из крупнейших предприятий России, осуществляющее обслуживание и ремонт железнодорожных грузовых вагонов. ВРК «Купино» занимает первое место на Западно-Сибирской железной дороге и третье — в России по количеству выпускаемых вагонов.

В структуру «Вагоноремонтной компании «Купино» входят специализированные цеха и отделы, позволяющие осуществлять ремонт любой сложности непрерывно на протяжении всего технологического процесса.

ются и растачиваются под новые колеса.

По словам генерального директора ООО «Вагоноремонтная компания «Купино» Любови Князевой, сейчас цех работает на 80% от проектной мошности и в одну смену. В цехе трудится 30 человек. С нового года работа будет организована в две смены, это уже будет обеспечивать плановую рентабельность. В перспективе возможен переход на трехсменную работу, тогда штат увеличится до 90 человек.

— ООО «Вагоноремонтная компания «Купино» забирает пальму первенства у молочно-консервного комбината и становится градообразующим предприятием, — говорит Владимир Шубников. — Кроме того, предприятие строит служебное жилье. Возведены два двухэтажных дома, которые в народе уже прозвали «питерские», здесь живут специалисты, инженеры компании.



ВПАЛИМИР ШУБНИКОВ•

— Мы показывали губернатору то, что мы не только сельскохозяйственный, но и промышленный район. Позитивно Владимир Филиппович воспринял и развитие нашей социальной сферы. Внимание к подрастающему поколению — это основа развития на последующие годы. Губернатор убедился, что мы не подводим Новосибирскую область, все инвестиции из бюджета в развитие Купинского района были не напрасными, они все идут в дело.

№72 / 2015

Владимир Колясников: Точек роста много

Ордынский район традиционно сильный в сфере сельского производства, его флагманом (как и всей области) является ЗАО «Племзавод «Ирмень», в этом году здесь урожайность 45 ц/га. За лидером тянутся и другие предприятия, так в «Шайдуровском» тоже отличный урожай — 32 ц/га. По словам главы района Владимира Колясникова, в ближайших планах территории — развитие животноводства и овощеводства.

В середине ноября в районе чествовали победителей внутрирайонного соревнования по двум десяткам номинаций — от самых успешных хозяйств до лучших в каждой профессии сельского производства.

По результатам уборки Ордынский район лидирует в своей центрально-восточной зоне, а по области занимает четвертое место как по урожайности, так и валовому производству. Правда, лидер — Краснозерский район собрал свои 244 тыс. тонн со 139 тыс. га, а Ордынский — 172 тысячи с 81 тыс. га.

 Мы не стремимся никого догонять, — говорит глава района Владимир Колясников. -Мы наметили для себя несколько направлений для развития. Но чтобы увеличить валовый объем, необходимо увеличить посевные площади. Мы в этом году прибавили порядка семи тысяч гектаров, в следующем постараемся распахать еще столько же. Второе важное, с моей точки зрения, перспективное направление — это овощеводство. Оно для района не характерно — здесь всегда лидировали Новосибирский сельский, Мошковский и Искитимский районы. Я думаю, мы два-три года поработаем и покажем хорошие результаты, у нас есть два хозяйства — «Дары Ордынска» и ИП Леонидов А.П., которые не только занимаются овощеводством, но и активно инвестируют в его развитие, чего не делается в других районах. Третье выбранное нами направление — развитие мясного животноводства, здесь будем ситуацию менять, выходить в лидеры. Так что точек роста много, нужно выбирать наиболее эффективное направление и развивать его.



ГЛАВА ОРЛЫНСКОГО РАЙОНА ВЛАЛИМИР КОЛЯСНИКОВ И ГУБЕРНАТОР НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ ВЛАДИМИР ГОРОДЕЦКИЙ НА ВЫСТАВКЕ «ДНИ УРОЖАЯ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ 2015»

Не забываем мы и о переработке зерна, в ближайшее время произволственные мошности района вырастут на 100 т в сутки. Инвестор хлебокомбинат «Инской», является потребителем нашего зерна, только раньше покупал





«Надо максимально проявить заботу о людях. Некоторые руководители настолько мизерную зарплату платят стыдно, а потом говорят, что некому работать в сельском хозяйстве».

> ЮРИЙ БУГАКОВ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ЗАО «ПЛЕМЗАВОД «ИРМЕНЬ»

его у алтайских переработчиков, а теперь мы это звено исключаем. Такой подход помогает сделать экономику наших предприятий более эффективной. «Непаханым полем» остается не только в районе, но и в области переработка зерна на крупы

Когда говорят о феномене «Ирмени», то вспоминают о высоких показателях удоев и урожая, но самое главное преимущество Юрия Федоровича Бугакова заключается в том, что ему нет равных с точки зрения экономической эффективности. Он произвел в этом году продукции на 1,5 млрд рублей и прибыль составила 400 миллионов, такого ни у кого нет. Та же «Эконива» может по объемам и превзойдет «Ирмень», но по прибыли, эффективности еще очень не скоро догонит.

Председатель ЗАО «Племзавод «Ирмень» Юрий Бугаков согласен с главой района в том, что необходимо развивать животноводство. это обеспечивает стабильность и в работе, и в благосостоянии людей.

 Нужно крестьянским и коллективным хозяйствам заниматься животноводством. Это обеспечивает занятость людей и их благополучие. Тем более что на рынке нет излишков животноводческой продукции. — говорит он. Когда в Советском Союзе осваивали целинные и залежные земли, то освоили 30 млн га, это была заслуга советского народа, а сейчас в стране заброшено 50 млн гектаров.

Юрий Федорович считает, что если бы мы отказались от ввоза импортных пролуктов, то крестьяне бы в несколько лет восполнили весь дефицит. И продукция на прилавках стала бы более качественной — в отличие от той, что завезена сейчас.

Проблемой для своего хозяйства Юрий Бугаков называет дефицит земли.

— Мне нужна земля, потому что я должен увеличивать объем продукции животноводства, но есть предел отдачи от земли. У нас 18 тыс. га своей земли и еще 2,5 тысячи взяли в аренду. При этом есть земля государственная,



«То, что нас здесь отмечают, награждают, — это очень приятно, что наш труд заметен. Мы надеемся в экономике района найти свое место, добиться высоких результатов».

> **ШАКИР СУЛЕЙМАНОВ. РУКОВОДИТЕЛЬ** ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ОПХ «ДАРЫ ОРДЫНСКА»



есть земля, которую взяли в аренду и не обрабатывают, но забрать ее от нерадивого хозяина сложно. Эту проблему надо решать, и, думаю, она будет решена.

По словам Юрия Федоровича, кризиса он не видит, а совет может дать только один:

— Надо максимально проявить заботу о людях. Некоторые руководители настолько мизерную зарплату платят — стыдно, а потом говорят, что некому работать в сельском хозяйстве. Но как на мизер людям прожить? Вот один из моих парней за месяц уборки заработал 260 тысяч рублей — это заработок. А бывает, что за уборку платят по 12-13 тысяч — это позорище.



«В этом году у нас и земли стало больше, и техники, и опыта, поэтому надеемся в следующем сезоне установить для себя новый рекорд. Это наша работа и мы стараемся делать ее как можно лучше».

АЛЕКСАНДР ИВАНОВ. ИНЖЕНЕР-МЕХАНИК ООО ОПХ «ДАРЫ ОРДЫНСКА»

Надо деньги находить и платить. Потому что нельзя забывать простой вещи — главный ресурс — это люди, без них ничего сделать нель-

С появлением ООО ОПХ «Дары Ордынска» в районе увеличилось производство овощей и картофеля, предприятие уже шесть лет год за годом наращивает объемы

— Район сильный, здесь есть с кого брать пример, чего стоит одна «Ирмень». — говорит руководитель предприятия Шакир Сулейманов. — А то, что нас здесь отмечают, награждают. — это очень приятно, что наш труд заметен. Мы надеемся в экономике района найти свое место, добиться высоких результатов. Сильный тянется к сильному, это залог общего успеха. Мы собрали неплохой урожай, теперь его необходимо реализовать. Мы в текущем году построили хранилища для овощей, теперь необходимо отладить систему климатического контроля, испытать ее в различных режимах. Если к весне все будет в порядке, значит, наше оборудование испытание прошло, можно двигаться дальше, вперед. У нас в хозяйстве работают достойные люди, и они не отступят от намеченных планов.

Инженера-механика ООО ОПХ «Дары Ордынска» Александра Иванова отметили на Днях урожая как одного из лучших профессионалов.

— Настроение отличное, потому что легко на сердце, — в нынешнем году у нас все сложилось удачно, — рассказывает он. — Мы рано убрали урожай, заложили его на хранение, вспахали зябь — подготовились к следующему году с прицелом на более высокий урожай. В этом году у нас и земли стало больше, и техники, и опыта, поэтому надеемся в следующем сезоне установить для себя новый рекорд. Это наша работа и мы стараемся делать ее как можно лучше.

Животноводство

Юрий Шмидт: Больная корова даёт больное молоко

Зачем нужно чистить корове копыта, как сделать молоко не только безопасным, но и полноценным продуктом, а также об основных проблемах развития животноводства рассказал Юрий Шмидт, доцент кафедры хирургии и внутренних незаразных болезней факультета ветеринарной медицины ФГБОУ ВПО «НГАУ», руководитель пресс-службы управления ветеринарии НСО, кандидат биологических наук.

— Юрий Давыдович, в чем вы видите задачу ветеринарии и как ваша работа влияет на развитие животноводства?

— Животноводство условно можно разделить на три основные части — молочное. мясное и племенное. Причем без племенного не может развиваться первое и второе. И чем выше достижения в животноводстве, тем большее значение имеет для него ветеринария. Ведь можно держать корову, которая дает молока, как коза, — 2,5-3 тысячи литров за лактационный период, и не заморачиваться, потому что такая корова практически не болеет. Правда, и ее экономическая эффективность равна нулю. Без селекции и четкого понимания генетики, племенного ядра, без системной работы с наукой серьезное повышение продуктивности невозможно.

Молочное скотоводство сейчас бурно развивается, молоко в цене, оно востребовано — почему? Потому что для этого продукта уже создана инфраструктура по глубокой переработке, которая, в свою очередь, требует постоянного поступления сырья. Крестьянин работает на этот спрос, и тут возникает критический момент: в погоне за прибылью руководители хозяйств стараются из этой коровки выжать все возможное. В этот момент ветеринарное биологическое благополучие входит в противоречие с хозяйствующим субъектом.

«Чем выше достижения в животноводстве, тем большее значение имеет для него ветеринария... Без селекции и четкого понимания генетики, племенного ядра, без системной работы с наукой серьезное повышение продуктивности невозможно».

Почему? Потому что нельзя брать и брать без понимания, что такое обмен веществ, грамотная кормовая база, ветеринарное обслуживание, комфортное содержание животных и еще миллион факторов. Без понимания того, что в корову нужно вкладываться, инвестировать, мы получаем следующий, самый главный проблемный фактор: корова в пик своей лакта-

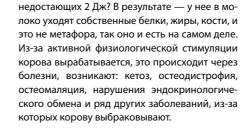
ции максимально используется в течение двух лет. К пяти годам она достигает пика, а в возрасте шести-семи лет ее уже списывают на мясокомбинат. При этом период максимальной лактации коровы может продолжаться четыре года — до возраста девяти

 Почему тогда коров списывают раньше, чем исчерпан их потенциал?

— Потому что за две лактации они «сгорают». Это значит, на промышленной площадке нужен другой алгоритм работы, это инвестиции в производственную инфраструктуру, в технологии, в штат специалистов. Специалисты понимают, что от уровня пи-

тательных веществ зависит уровень лактации, от уровня минерально-витаминных добавок зависит продолжительность этого периода, от качества кормов — все вместе. Если корове





№72 / 2015

Разве в хозяйствах этого не понимают?

— Многие руководители идут по пути наименьшего сопротивления. Есть у них ремонтный молодняк, всех коров они могут поменять в течение двух лет и восполнить стадо. Но только чуть-чуть будет провал в ремонте, какие-то проблемы сократят молодняк, и восполнять стадо придется за счет покупного скота, а это большие деньги. То есть запас прочности в таком типе хозяйствования маленький.

— Сейчас все директора «считают экономику», всем важна эффективность производства. Юрий Давыдович, скажите, какой способ хозяйствования, по-вашему, более эффективный — «сжигать» корову за два года или, вложившись в инфраструктуру, полностью раскрыть генетический потенциал животного?

 Скотоводство не может развиваться, как другие направления, как свиноводство, например, экономически доказано, что скотоводство имеет более длинное инвестиционное плечо. Кроме того, молоко коровы при нагрузке, не соответствующей физиологическим параметрам, далеко до идеального по основным показателям: белку, жиру, аминокислотам. У коровы с пиковой нагрузкой всегда есть иммунодефицит, она страдает скрытыми хроническими, в том числе инфекционными заболеваниями, и компоненты этих инфекционных процессов тоже попадают в молоко. От больной коровы больное молоко, от здоровой — здоровое, даже если речь идет о высокопродуктивной корове с рекордными надоями. Это молоко — безопасно, но не полезно. Эти вещи необходимо различать. И направление для разви«Молоко коровы при нагрузке, не соответствующей физиологическим параметрам, далеко до идеального по основным показателям: белку жиру, аминокислотам. У коровы с пиковой нагрузкой всегда есть иммунодефицит, она страдает скрытыми хроническими, в том числе инфекционными заболеваниями, и компоненты этих инфекционных процессов попадают в молоко».

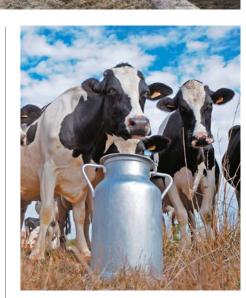
тия хозяйств одно — получать биологически полноценный продукт. Для поддержки такого производителя можно было бы создать программу обеспечения молоком детсадов, больниц, школ, домов престарелых и т. д. Уже сейчас фермеры, которые не могут конкурировать с крупными хозяйствами по объемам, пытаются занять эту нишу, они за свою марку бьются, сами заказывают исследования в лабораториях, чтобы использовать их результаты для продвижения на рынке.

— Насколько обоснованы опасения, что в молоко попадают антибиотики, которыми

— Оценка на антибиотики проводится не всегда, кроме того, не все антибиотики у нас умеют определять. Грамотные специалисты находят препараты, которые не улавливаются в наших лабораториях.

— Получается, что ветеринары в таких хозяйствах объективно работают не на здоровье населения, а, скорее, против?

— Это очень большая проблема ветеринарии, у нас она вписана в систему Минсельхоза РФ, а специалист в хозяйстве зависит от ли-



ректора, которому важна прибыль. На Западе ветеринария не зависит от ведомства, там ветеринар решает две задачи: следит, чтобы никакая зараза не пришла на территорию, и за тем, чтобы с промплощадки выходил продукт полноценный и биологически качественный.

Хозяйства, на самом деле, разные, есть и такие, где принципиально не лечат животных за счет того, что соблюдают технологии, учитывают поведенческие реакции животного. Я для примера могу рассказать о некоторых нюансах таких технологий. Например, на дойке устанавливается специальный свет — такой, при котором у коровы не будет стресса. Здесь же установлены специальные чесалки. Если корова испытывает какой-то дискомфорт, она подходит и чешется.

— Это приспособление используется из опыта наблюдения за животными?

— Это не баловство животных, а точный научный расчет: когда чесалки убирают, то через месяц у 70% коров появляется посттравматический мастит. Возвращают — болезнь проходит. Ведь все начинается не с большого пожара, а с незатушенной сигареты. И есть механизмы профилактики, которые на ранней стадии не



дают запускаться цепочке проблем. Мы часто в своей практике сталкиваемся с хромотой коров и обычно, когда болезнь запушена. А на ферме «Лебедевская» есть специалист, который круглый год занимается санитарной расчисткой копыт. Это профилактическая мера, она обеспечивает корове идеальную опору, у нее не будет ни хромоты, ни некробактериоза. А с больными ногами корова и на дойке «пляшет» и кормиться нормально не сможет. Она будет хватать еду и ложиться, чтоб ноги отдохнули, значит, норму в 250 кг корма не съест и 15 литров молока не даст. То есть профилактическая очистка копыт — важный фактор сохранения продуктивности. И таких тонкостей очень много.

— А в свиноводстве?

— То же самое. В одном хозяйстве взяли на Западе технологию выращивания свиней. А там в клетках у поросят какие-то цилиндрики на веревочках болтаются. Ну зачем? Решили не вешать. А когда приехали специалисты проверять технологию — сразу о цилиндриках спросили. Оказывается, когда поросенок растет, ему нужно обязательно голову поднимать повыше, чтобы желудок развивался нормально. Это обеспечивает игра с цилиндриком, кроме того, это зарядка для мышц спины и позвоночника. В результате такие «поросята с цилиндриком» имеют лучший обмен веществ, у них нет поноса и железодефицитной анемии и, самое главное, у них не бывает психоэмоционального стресса, от которого поросята дохнут как мухи. Он вызывает у них инфаркт миокарда и язвенную болезнь желудка. Но это, опять же, не случайность, а результат исследований, отработки технологии до точности.

— У нас и своя наука есть, она что — не

 Наука есть, а научно-производственной базы, внедренческой — нет. Наука оторвана от производства, разработки ученых до практиков не доходят. Еще у нас нет биофабрик по производству лекарственных препаратов для

«Племенное дело — один из важнейших параметров. Только искусственное осеменение позволяет получать качественный молодняк... Естественное осеменение ведет к резкому нарушению биологической защиты, оно никогда не попадет под 3 и 4 уровень зоосанитарной защиты... Лейкоз — рак крови — вирусное заболевание, и справиться с ним не могут те хозяйства, где нет искусственного осеменения».

животных, есть только для вакцин, а остальное покупаем за рубежом. Применять западные технологии не так просто, кроме «цилиндрика», в технологию входят витаминно-минеральные добавки, иммунологические препараты, закваски для корма и так далее, все это достаточно дорого

— Значит, нам необходимо самим все это

— Да, чтобы поддержать сельхозпроизводство, необходимо создавать инфраструктуру, которая обеспечит крестьянина премиксами и другими препаратами. Если будет эта инфраструктура, то и у хозяйства будет возможность развиваться. Для этого нужны и наука, и доступ к новым технологиям, и кадры. А у нас не то что специалистов, у нас самих крестьян скоро не останется, мы близки к критической точке. Поэтому речь сейчас должна идти не о прибыльности сельского бизнеса, а о том, чтобы территорию оживить, чтобы жизнь там была. Примеры, кстати, есть. Директор ЗАО «Ивановское» Виктор Бамбух поднял хозяйство с нуля,

к его территории подъезжаешь — такое ощущение, что климат меняется. У него в селе такая площадка для детей построена, что со всего района родители привозят детей поиграть, — Диснейленд местного значения. Для пенсионеров выстроил целую улицу комфортабельных домов... За всем этим стоят экономика и доверие людей, которого он добился. К сожалению, других примеров — как люди не хотят работать значительно больше, очень многие обременены этим заболеванием — бездельем.

— Юрий Давыдович, у нас ведь и специалистов не хватает, зачастую один зоотехник работает на несколько хозяйств...

— Высшее профильное образование было заложником производства, еще пять лет назад зоотехники не были востребованы на рынке. У нас в Аграрном университете существовал зооинженерный факультет (позже его переименовали в биологотехнологический), пять-семь лет назад он выпускал по 200 зооинженеров, а сегодня осталась одна группа — 25 человек. В какой-то момент руководители хозяйств посчитали, что сами в кормах и породах скота разбираются, а при низком уровне продуктивности можно и без зоотехника обойтись. А раз выпуск сократился — появился дефицит.

Тот же Виктор Бамбух долго искал обычного оператора искусственного осеменения, нашел где-то на Алтае в глухом селе, переманил к себе, дом ему построил... Зато с этим специалистом продуктивность в хозяйстве сразу

Племенное дело — одно из важнейших параметров, только искусственное осеменение позволяет получать качественный молодняк для ремонтного стада. Если говорить о штате для племенного дела, то в хозяйстве должны работать два специалиста с высшим образованием, два со средним и техник-осеменатор. Для их работы необходимо отдельное помещение, то есть это целая инфраструктура. А когда все это заменяют быком и думают, что все проблемы решены... Бык передает коровам лейкоз, хламидиоз и еще целый ряд опасных инфекционных и паразитарных заболеваний. И его генетический потенциал тут абсолютно не важен, потому что использование быка — это нарушение современной технологии.

Естественное осеменение ведет к резкому нарушению биологической защиты, оно никогда не попадет под 3 и 4 уровень зоосанитарной защиты. Полученное в результате молоко не соответствует заявленным международным стандартам, с ним нельзя выйти на внешний рынок. Лейкоз — рак крови — вирусное заболевание, и справиться с ним не могут те хозяйства, где нет искусственного осеменения

Под руководством министра сельского хозяйства Василия Андреевича Пронькина разработана комплексная программа по ликвидации лейкоза в Новосибирской области, где задействованы финансовые рычаги, — увязано получение господдержки с усилиями по борь-

Нужно двигаться вперед — от безопасного продукта к полноценному, от неэффективного производства к высокотехнологичному, пока еще есть для этого достаточная ресурсная база.

Деловой праздник

Осенний праздник Дни урожая, традиционно проводящийся в «Экспо-центре», из простой выставки достижений превратился в форум с насыщенной деловой программой. Аграрии собираются не только поделиться успехами и познакомиться с предложениями производителей техники, средств защиты растений, переработчиков и других смежников, но и обсудить насущные вопросы отрасли. Форумы и семинары, прошедшие в Дни урожая, оказались полезными и вызвали большой интерес. Это, по словам губернатора Владимира Городецкого, дает основание заявить в следующем году это мероприятие как межрегиональную дискуссионную площадку — Всероссийский агроэкономический форум.

Выступая на итоговом заседании, Владимир Городецкий отметил, что за девять месяцев 2015 года рост объема производства в сельском хозяйстве составил 100,2%, а к концу года планируется достичь 107,2% к результату прошлого года, что составит 90 млрд рублей. В валовом региональном продукте доля сельскохозяйственной отрасли составит 9,8%. Это не очень большой процент, отметил губернатор, но здесь речь идет о продовольственной безопасности — очень важном показателе любой экономики. Нам необходимо не просто выживать, а наращивать производство, а сельское хозяйство — это наиболее гибкий сегмент, который может такой прирост обеспечивать.

№72 / 2015

Министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области Николай Симонов отметил, что Дни урожая действительно все больше становятся аграрным форумом, деловая активность нарастает. Параллельно с этим мероприятием уже в третий раз прошел День поставшика. он привлекает на выставку предприятия, занимающиеся переработкой и реализацией сельхозпродукции, а также поставщиков торгового и другого специального оборудования. В нынешнем году за счет средств министерства малым предприятиям были представлены на выставке 15 мест. В целом в мероприятии приняли участие 150 предприятий пищевой промышленности и 25 сетевых торговых структур.

По итогам девяти месяцев оборот розницы в области сократился на 16,8%, оптовый товарооборот «пострадал» меньше — на 7,6%. Министр выразил надежду, что аграрный форум помог наладить деловые контакты и это позволит сохранить ассортимент и качество продовольствия на региональном рынке. «Нам не хватает серых круп, гречневой крупы, подсолнечника, — сказал министр, — надо делать выводы, наращивать производство. Если по мясу птицы и свинине мы свои потребности обеспечиваем, то по говядине есть дефицит, отсюда необходимо принимать программы именно по этому направлению животноводства».

В рамках деловой программы состоялись семинары, дискуссии, мастер-классы, которые касались актуальных вопросов: обеспечения сельского производства кадрами, современной техникой, семенами, развития животноводства и продвижения инноваций. Программа второго дня мероприятия была посвящена Второму картофельному форуму Сибири. Кроме того, в ходе завершающего заседания губернатор Владимир Городецкий и генеральный директор АО «Минский тракторный завод» Федор Домотенко подписали договор о сотрудничестве.



Новосибирский агрофорум собрал более 300 участников из 41 города России и 14 стран мира, только в первый день его посетили более четырех тысяч человек — это вдвое больше, чем в прошлом году.

По словам Федора Домотенко, концепция развития производственного холдинга до 2030 года соответствует программе Новосибирской области по повышению энерговооруженности сельских предприятий, доля производства тракторов мощностью от 150 л. с. и более должна возрасти с 30% до 70%.

Выступая на итоговом заседании, председатель ЗАО племзавод «Ирмень» Юрий Бугаков сказал, что видит несколько сдерживающих развитие областного АПК факторов. Это проблема сбыта продукции, в том числе и ограничения, возникающие при попытках выйти на рынки соседних регионов, таких как Кузбасс и Омская область. При этом у нас в регионе таких ограничений для «соседей» нет. Кроме того, по

словам Юрия Бугакова, необходимо на полках магазинов отделить качественный товар от некачественного, чтобы покупатель мог голосовать рублем. Еще одним фактором он считает слабое развитие производства сельхозтехники в нашем регионе. «Наши промышленники могли бы делать технику. Есть же посевной комплекс «Кузбасс» — не хуже джондировского», сказал Юрий Бугаков.

Новосибирский агрофорум собрал более 300 участников из 41 города России и 14 стран мира, только в первый день его посетили более четырех тысяч человек — это вдвое больше, чем в прошлом году.

«В этом году мы придали областному празднику более деловой формат. Помимо традиционного чествования работников сельского хозяйства, проведена серия специализированных круглых столов для обсуждения важнейших вопросов отрасли, — сказал в заключение Владимир Городецкий. — Тем самым мы делаем заявку на формирование в регионе еще одной межрегиональной дискуссионной площадки — Всероссийского агроэкономического форума. Мы уже на следующей неделе внесем предложения в Министерство сельского хозяйства России, как мы видим дальнейшее развитие нашей диалоговой площадки».

№72 / 2015

социальными учреждениями.

заявки потребителей

тями, предприятиями общественного питания,

Новосибирский ОРЦ будет включен в сеть

центров, которые построят в Москве, Ростове, Екатеринбурге. Их все будет объединять

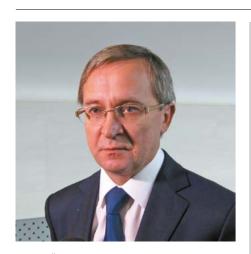
информационная система, которая не только

предложит продукты хранения, но и соберет

площадки торговли с фур, возможность для по-

требителей приобретать мелкие партии това-

Кроме того, здесь же будут организованы



20

АЛЕКСЕЙ КРАСИЛЬНИКОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР РОССИЙСКОГО КАРТОФЕЛЬНОГО СОЮЗА



FRГЕНИЙ ЗАЙПЕВ НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ И ИНВЕСТИЦИЙ МИНСЕЛЬХОЗА НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ



ЛЮБОВЬ АНОШКИНА СОТРУДНИК ФГБНУ «КЕМЕРОВСКИЙ НИИСХ»

Картофельный ресурс

Зависимость от европейских семеноводов, недостаточная энерговооруженность и обеспеченность овощехранилищами вот основные проблемы отрасли, обсуждавшиеся участниками рынка на Втором картофельном форуме Сибири. Помогут ли меры, принимаемые государством и бизнесом, их решить?

УРОЖАЙ НА МИЛЛИОН БОЛЬШЕ

Исполнительный директор Российского картофельного союза Алексей Красильников отметил, что в нынешнем году урожай картофеля неплохой, только в товарном секторе сельхозпредприятиями накопано 7,3 млн т, что на 1 млн больше прошлогоднего результата. Кстати, и урожайность выше — в среднем на 20 ц/га. В Новосибирской области собрано порядка 60 тыс. т картофеля, это на 12 тысяч больше, чем в прошлом году.

Большой урожай приводит к снижению цен, это выгодно потребителям, но не выгодно картофелеводам. Кроме того, волотильность рубля, ограниченность кредитных ресурсов, зависимость от импорта семян, средств защиты растений и запчастей для оборудования и техники привели к тому, что себестоимость картофеля выросла на 40-50%. Поэтому высокой прибыльности у сельхозпредприятий в этом году не будет, считает Алексей Красильников. В конце октября цена картофеля была на 25% ниже цен 2014 года, но предложения от мелких производителей будут сокращаться, цена будет расти.

Начальник управления развития сельских территорий и инвестиций минсельхоза Новосибирской области Евгений Зайцев считает картофелеводов азартными людьми, поскольку они конкурируют не только друг с другом, но и с населением. Известно, что при ухудшении экономической ситуации люди стараются вырастить картошку самостоятельно, а это приводит к сокращению рынка.

По словам Алексея Красильникова, к 2020 году планируется производить в товарном секторе 8-10 млн т картофеля. При этом потребноЗа последние 15 лет урожайность картофеля выросла вдвое, этому способствовали рост качества семян и средств защиты растений, достижения отечественной и зарубежной селекции, новые технологии и высокопроизводительная техника.

сти населения оцениваются в 11-12 млн т. Если исходить из цифры в восемь миллионов, то при потребности в 1 млн т на семена и 1 млн т на переработку 6 млн т составят порядка 60% от потребности населения России в картофеле. Этого, конечно, недостаточно, необходимо объемы нарашивать, сейчас основной экспорт идет из Египта (58%) и некоторых других азиатских стран. Наш экспорт более чем на 90% направляется в Азербайджан, при этом он завозит к нам 8% раннего картофеля (70 тыс. т).

За последние 15 лет урожайность картофеля выросла вдвое, этому способствовали рост качества семян и средств защиты растений, достижения отечественной и зарубежной селекции, новые технологии и высокопроизводительная техника. При этом валовый объем производства достиг 1994 года, следовательно, мы значительно сократили посадочные площади.

Евгений Зайцев рассказал, что потребности области в картофеле в среднем 430 тыс. т в год, где личное потребление составляет около 313 тысяч, 108 тыс. т необходимо на посадочный материал, а потери оцениваются в 27-29 тыс. т.

Общий объем производства колеблется в широких пределах — 440-590 тыс. т. и если в прошлом году в область было ввезено 20 тыс. тонн, то в этом году, наоборот, будет вывезено порядка 100 тыс. тонн.

ПРОБЛЕМ МНОГО

По информации Алексея Красильникова, низкой в отрасли остается энерговооруженность. Дефицит тракторов — 167 тыс. единиц (их ориентировочная стоимость 283 млрд рублей). Снижается и динамика приобретения тракторов, вместо планировавшихся 12 тысяч машин за три квартала приобретено всего 6 тыс. еди-

При этом отечественных тракторов в отрасли — 3,1%, машины, собранные на территории России, — 5,1%, тракторов MT3 — 5,8%, белорусских машин — 38%, остальные импортные машины составляют 39%.

Олной из самых больших проблем остается зависимость от иностранного семенного материала. Основные страны-экспортеры — Германия, Голландия и Финляндия, быстро развивает семеноводство Беларусь. За последние три года в Россию ввезено 101,5 тыс. т семян стоимостью 82,5 млрд долларов. В 2015 году сформирована заявка около 40 тысяч, ввезено будет более 30 тысяч тонн. При этом российские селекционеры не бездействуют, за три года в госреестр внесено 30 новых сортов картофеля. Но при этом ведущие производители на 85-95% используют импортные семена

По официальным данным, с 2004 по 2014 годы доля семян российской селекции снизилась с 66% до 36,6%.

В России создаются проекты селекционносеменных центров, например в горных рай-



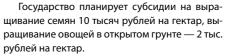
БОГЛАН ГРИГОРЬЕВ ГЛАВНЫЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА «РОСАГРОМАРКЕТ»

онах Северной Осетии. На их организацию распространяютсягосударственныесубсидии— 20% из федеральных средств и не менее 5% из регионального бюджета. Некоторые регионы планируют довести размер субсидий до

Сотрудник ФГБНУ «Кемеровский НИИСХ» Любовь Аношкина рассказала участникам форума о селекционной работе института. Основная форма работы кемеровских селекционеров — это межвидовая гибридизация, а основные направления селекции — это скороспелость, что связано с коротким периодом вегетации растений, а также высокие урожайность и столовые качества, обязательно учитывается устойчивость к вредителям и болезням. «Мы постоянно работаем над новыми сортами, в частности, в нынешнем году мы готовим к государственным испытаниям новый сорт «Мариинский», — сказала Любовь Аношкина. — Кроме того, институт ежегодно производит семена марки супер-суперэлита в объеме 200-

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ

По словам Алексея Красильникова, в ближайшие годы необходимо создать семь-восемь таких центров, чтобы на 70% обеспечить потребность отечественных картофелеводов в



Кроме того, в текущем году израсходуют 1,3 млрд рублей на субсидии по строительству овощехранилищ, сейчас в рамках программы рассматриваются порядка 200 проектов. За пару лет планируется ввести 2,5 млн т емкостей единовременного хранения

Евгений Зайцев напомнил об общей мере —

вил участникам форума проект Оптово-распределительного центра (ОРЦ), который будет располагаться в Новосибирской области на территории Промышленно-логистического парка. Этот центр площадью 80 тыс. кв. м рассчитан на емкость 50 тыс. тонн хранения самых различных продуктов сельхозпроизводства.

По словам Богдана Григорьева, в устаревших хранилищах потери составляют 20-30%, в ОРЦ они не будут превышать 3-5%. Кроме хранения, ОРЦ будет предоставлять до 30 услуг, в том числе очистки и фасовки — доведения картофеля до товарного состояния, соответствующего требованиям потребителей.

«После сбора урожая перед фермерами становится проблема — кому и как продать урожай, — говорит Богдан Григорьев. — ОРЦ призван эту проблему решить — предложить варианты реализации или хранения продукта».

По его словам, услуги хранения оцениваются в 3-5 рублей за килограмм картофеля.

ОРЦ будет поддерживать связи со всеми оптовыми потребителями — продуктовыми се-



— Картофельный форум Сибири собрал в одном месте много людей — это и чиновники, и предприниматели, и различные специалисты. Именно в такой экспертной среде есть возможность обсудить множество вопросов нашей отрасли — это и удобно, и полезно. Наша компания в нынешнем году построила четыре хранилища на 7,8 тысячи тонн хранения, из них емкости на 3,9 тысячи тонн мы уже ввели в строй, остальное будет запущено к следующему сезону. Мы надеемся получить субсидию для компенсации части расходов. Очень важно, чтобы под действие государственной программы попадало вентиляционное и другое складское оборудование, специальные машины, потому что я не знаю, как без вентиляции и сортировки, без буртоукладчика можно обеспечить хранение урожая.

Приятно было услышать о том, как развивается семеноводство в соседнем регионе, мы давно ишем возможность покупать семена не за границей, и знакомство с работой кемеровских селекционеров для нас может оказаться очень перспективным. Еще меня заинтересовал проект оптово-распределительного центра. Хранение урожая мы пока планируем осуществлять собственными силами, и наши расходы на хранение приблизительно такие же, какой будет плата за хранение в ОРЦ. Зато их информационный проект нам очень нужен: если этот центр будет собирать и предоставлять информацию о потенциальных покупателях в соседних регионах — это очень будет полезно. О потребностях соседних регионов в нашей продукции мы мало знаем, ее передвижение между регионами минимальное. Сейчас, когда упор делается на импортозамещение, это особенно актуально. Хорошо бы знать и ценовую политику соседей, потому что сейчас, когда идут торги, мы не знаем закупочные цены, их искусственно занижают.



Кадры



Город поглощает молодёжь

О дефиците кадров на селе, системе подготовки специалистов и закреплении их на земле говорили на круглом столе, посвященном кадровой проблеме АПК.

«Мы должны сформулировать задачи, решение которых поможет построить эффективную систему взаимодействия всех участников процесса, чтобы к нам на производство приходили подготовленные специалисты, готовые повышать свои компетенции, а главное — оставаться жить и работать на селе», — сказал заместитель министра труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области Андрей Головнин, открывая круглый стол.

В 2015 году в сельских районах региона проживает 590 тысяч человек, в целом относительно 2014 года население области увеличилось, но сельское при этом сократилось на 1%, это значит, что идет перераспределение жителей в пользу областного центра. При этом «потери» часто состоят из наиболее мобильной части населения — молодежи.

Минтруда провело мониторинг о кадровых потребностях сельских предприятий на 2016-2022 годы. Опрошено было 40% хозяйств. Общая потребность в работниках составит 18 тысяч человек, из которых 16,2 тысячи (87,3%) — это квалифицированные специалисты со средним специальным образованием, а 2,3 тысячи — специалисты с высшим образованием (13%).

Наиболее востребованы, по словам Андрея

Головнина, такие специалисты, как трактористы, водители автомобиля, операторы машинного доения, животноводы, механизаторы, механики, дояры. С высшим образованием нужны ветеринарные врачи, бухгалтеры, агрономы, зоотехники. Наибольшая кадровая потребность складывается в Колыванском, Тогучинском, Татарском, Искитимском, Доволенском, Коченевском и Коч-

В области существует сеть из 15 образовательных учреждений, в которых обучают 14 профессиям. В 2011-2014 годах на ремонт этих



учреждений израсходовано 122,4 млн рублей, за девять месяцев — еще 15,6 миллиона. Помогают наращивать учебно-материальную базу и хозяйства-партнеры. Так, например, Доволенскому аграрному техникуму в 2012 году партнеры выделили более 650 тыс. рублей, в 2013 году — 700 тысяч, была поддержка и в 2014 году.

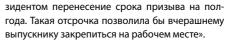
№72 / 2015

В 2014 году выпускниками образовательных учреждений агарного профиля стали 1 099 че-





ловек, из которых трудоустроены 74,3%. В 2015 году обучение окончили 1 170 человек, трудоустроено более 80% выпускников, по полученной профессии 70%, из них 37% — по месту прохождения практики. Часть подготовленных кадров теряется потому, что обучение заканчивается обычно в январе, а в это время специалисты в хозяйствах не востребованы. А с приходом весны часть из них призывается в армию и в сельское хозяйство уже не возвращается. «Это серьезная проблема вымывания кадров, — считает Андрей Головнин. — Губернатор Владимир Филиппович Городецкий даже обсуждал с пре-



Есть проблема и с набором в профильные учебные заведения. Приблизительно половина выпускников 9 классов поступают учиться в город. «По девятиклассникам набор на учебу мы в этом году завершили 31 сентября, — говорит Андрей Головнин. — По 11-классникам есть рай-





оны, где 100% выпускников уезжает поступать в вузы, а в сферу среднего профессионального образования они идут с трудом».

В сфере высшего образования в свое время были целевые квоты для набора специалистов для сельхозпредприятий. В 2013 году таких выпускников было 87 человек (набранных в 2008 году), 62 человека трудоустроены в сельской местности. В 2014 году из 14 выпускников трудоустроены 11. В 2015 году выпуск составит 18

Проблемы трудоустройства специалистов: неготовность руководителей платить достойную



зарплату на начальном этапе работы, низкий уровень социально-бытовых и жилищных условий. Меры поддержки, выделяемые областной властью, невелики: это единовременные выплаты в размере 20-30 тыс. рублей и ежемесячные — две-четыре тысячи в зависимости от удаленности от областного центра.

Генеральный директор ЗАО «Рямовское» Валентин Михайлов считает, что город погло-

Наиболее востребованы с районах области такие специалисты, как трактористы, водители автомобиля, операторы машинного доения, животноводы, механизаторы, механики, дояры. С высшим образованием нужны ветеринарные врачи, бухгалтеры, агрономы, зоотехники.

щает молодежь, причины этого надо озвучивать, чтобы слышали руководители регионов и выше. «Мы же прекрасно знаем, почему люди не остаются на селе, — в городе зарплата выше и качество жизни — тоже. Программ поддержки много, например, по строительству жилья в сельской местности — надо их пересматривать. Когда говорят, что построят 200 квартир в области, — это же мелочь, это для одного из районов было бы неплохо».

Глава Колыванского района Петр Шилин привел примеры того, что высокопроизводительные комбайны простаивают в хозяйствах из-за того, что руководитель боится доверить молодому специалисту агрегат стоимостью в 10 млн рублей. Проблема высококвалифицированных кадров сейчас особенно остра, считает он. Кроме того, есть кадровый голод и у таких предприятий, как Кудряшовский свинокомплекс. Он предлагает молодым специалистам хорошую зарплату, а они не готовы к тем требованиям, которые к ним предъявляются. Поэтому, по словам Петра Шилина, необходим и профиль обучения по промышленному животноводству.

Ректор Новосибирского государственного аграрного университета Александр Денисов отметил тенденцию, что в последние годы в вузы поступает меньше абитуриентов. «С прошлого года в школах ввели профильную математику, и мы в вузах это почувствовали. Я был в Багане, там из 110 выпускников только 40 человек собираются сдавать профильную математику, а это значит, что на инженерные специальности они уже не поступят».

Еще одним важным фактором Александр Денисов считает отсутствие стратегии развития среднего профессионального образования как на федеральном, так и на региональном уровне. Он считает, что аграрное образование необходимо отдать «в одни руки» аграрного университета, который на базе сетевой платформы аграрного образования сможет оптимизировать процесс и исключить дублирование в обучении.

Техника для урожая

Комплексы «Амкодора»: чистят, сушат, хранят зерно

Белорусское предприятие ООО «Амкодор-Можа» предлагает потребителю качественные и доступные зерносушильные комплексы производительностью от 15 до 100 т/час, зерноочистительные машины, силосы для хранения зерна и линии подготовки семян. Срок службы оборудования — не менее 15 лет, это дольше, чем многие виды другой сельхозтехники, при этом оборудование для сушки и хранения зерна в Сибири так же необходимо, как комбайны.



ПЕРВЫЙ ШАГ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК

«Наше предприятие производит сушилки с 1995 года, — рассказывает представитель ООО «Амколор-Можа» Александр Сосновский. — За это время было построено 420 зерносушильных комплексов, преимущественно все в Республике Беларусь. Из них 200 комплексов с колонковыми сушилками производительностью от 8 до 20 т/час. В 2008 году предприятие освоило шахтные сушилки, широко используемые в мире, и реализовало еще 220 проектов комплексов. Все прошлые годы мы работали на свою республику, поскольку загрузка мощностей предприятия была обеспечена государственным заказом. Сейчас белорусские сельхозпроизводители насыщены данной продукцией, и у нас появилась возможность предложить свою технику российским аграриям.

С 2011 года мы начали предлагать продукцию на рынок России. Уже реализовано несколько проектов, старт был дан в Красноярском крае. где установлена сушилка производительностью 20 т/час. Далее был зерносушильный комплекс произволительностью 40 т/час в Самарской области. С 2014 года началась поставка сушилок и комплексов в Вологодскую и Псковскую области России. К примеру, ООО «Тригорское» из Псковской области в прошлом году приобрело комплекс на 20 т/час, отработало сезон сушки и полностью окупило затраты, уже в этом году заказало новый комплекс на 40 т/час.

Из Вологодской области нам сообщили, что в ООО «Заря» на нашем оборудовании велась сушка кукурузы даже при 45% влажности, когда сушилки других производителей уже сушить не могли. В ближайших планах предприятия реализация еще десятка проектов на территории России — мы уверены, наша техника будет здесь востребована. Со своей стороны, подходим к каждому клиенту индивидуально, учитываем все его пожелания, рекомендуем наилучшие



«Из Вологодской области нам сообщили, что в ООО «Заря» на нашем оборудовании велась сушка кукурузы даже при 45% влажности, когда сушилки других производителей уже сушить не могли».

АЛЕКСАНДР СОСНОВСКИЙ

варианты для того, чтобы наше сотрудничество было взаимовыгодным и долгосрочным. Например, мы не только предлагаем новое оборудование, но и готовы вести модернизацию уже существующих объектов».

КОМПЛЕКСЫ ЗСК-Ш

Наши комплексы предназначены для предварительной очистки, сушки, первичной очистки зерновых колосовых, зернобобовых, крупяных культур, кукурузы, масличных культур (рапса, подсолнечника) с исходной влажностью до 35% и производятся в двух модификациях: ЗСК-Ш и ЗСК-ША.

В конструкции комплексов ЗСК-Ш используются сушилки СЗШ-М, имеющие воздухонагреватели с теплообменником и радиальные вентиляторы, комплексы построены по развернутой схеме, где предварительная и первичная очистка зерна осуществляется на двух разных металлоконструкциях.

В конструкции комплексов ЗСК-ША используются сушилки СЗШ-МА, имеющие смесительные воздухонагреватели и осевые вентиляторы, комплексы построены по компактной схеме, где предварительная и первичная очистка зерна осуществляется на одной металлоконструкции.

Комплексы производительностью от 60 и более тонн в час дополнительно оснащаются вентилируемыми бункерами для накопления и охлаждения зерна, поступающего из сушилки. В этом случае сушилка работает только в режимах нагрева и сушки зерна. Это позволяет экономить до 20% топлива на сушку и увеличивает производительность за счет отсутствия режима охлаждения в сушилке.

Самый крупный комплекс ЗСК-100Ш с сушилкой СЗШ-100М производительностью 100 т/час построен в Беларуси на Краснознаменском комбикормовом заводе, недалеко от Минска. Тендер на его поставку был выигран у немецкой компании, а в акте приемочных испытаний комплекса зафиксировано, что в течение суток было просушено более 2 тыс. тонн зерна пшеницы. Такие показатели наглядно демонстрируют возможности и преимущества оборудования, выпускаемого ООО «Амкодор-Можа».

КОНСТРУКТИВНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

№72 / 2015

№72 / 2015

Принцип работы сушилки основан на вентилировании сырого зерна нагретым атмосферным воздухом (теплоносителем) для удаления влаги. Сушилка может работать в поточном режиме, когда зерно сушится за один проход через сушилку, или в периодическом режиме, когда зерно сушится за несколько проходов. Сушилка может быть установлена в составе зерноочистительно-сушильных комплексов и комплексов по хранению зерна.



3СК-40Ш



Сушилка представляет собой сборную металлоконструкцию в виде шахты, начиненной коробами, с двух противоположных сторон к шахте присоединены воздуховоды. Спереди сушилки устанавливается воздухонагреватель, где происходит сжигание топлива и нагрев воздуха. В качестве топлива используется газ, дизельное топливо, дрова. Воздухонагреватели применяются с теплообменниками и смесительного типа. Позади сушилки устанавливаются радиальные или осевые вентиляторы.

ПРЕИМУЩЕСТВА СУШИЛОК ООО «АМКОДОР-МОЖА»

Сушилки выполнены по модульной схеме и vнифицированы по составным частям. Cvшилки производительностью от 15 до 100 т/час различаются высотой и количеством сушильных шахт: одна шахта (15, 20 т/час), две шахты (30, 40 т/час) и три шахты — (60, 80 и 100 т/час).

Сушилка работает на протягивание теплоносителя через массу зерна. В шахте сушилки имеются зоны нагрева, сушки и охлаждения зерна.

Производительность сушилки рассчитывается в плановых тоннах по сырому зерну пшеницы при снижении влажности с 20 до 14%. При сушке других культур и другой исходной влажности вводятся поправочные коэффициенты на производительность.

Основные параметры сущилки установлены с запасом и гарантированно обеспечивают заявленную производительность сушилки, а также удовлетворенность заказчика от приобретенного оборудования:

- вместимость по зерну равна двойной производительности в тоннах — если сушилка производительностью 40 т/час, то вместимость
- тепловая мощность из расчета 100 кВт на
- производительность по воздуху из расчета 3000 куб. м на 1 т зерна.

Сушилка имеет двойные стенки с воздушной прослойкой для теплоизоляции сушильной шахты и воздуховодов. Внутренняя стенка выполнена из гладкого оцинкованного листа, наружная стенка из профилированного оцин-

Управление сушилкой осуществляется АСУ, построенной на базе контроллера. Для управления сушилкой достаточно одного оператора.

ЗЕРНООЧИСТИТЕЛЬНЫЕ МАШИНЫ

Зерноочистительные машины производит белорусское предприятие СООО «Элезер». Предприятие серийно выпускает машины предварительной очистки ОЗС-50 и ОЗС-100, машину первичной очистки СВР-30.

Машины ОЗС-50 и ОЗС-100 выполняют очистку сырого зерна перед сушкой от сорных примесей. Машины имеют рабочий орган в виде сетчатого транспортера и оснащаются разомкнутой системой аспирации с вентилятором и циклоном.

Машина СВР-30 выполняет очистку сухого зерна от сорных примесей, она имеет рабочие органы в виде решет и также оснащается разомкнутой системой аспирации.

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

В 2010 году предприятие начало разработку и выпуск силосов для хранения зерна. Силосы зерновые в двух модификациях: СГ и СВ, предназначены для приема очищенного сухого зерна и долговременного хранения. Силосы представляют собой цилиндрическую металлическую емкость с конической крышей. Силосы имеют исполнения по форме боковых стенок (гладкостенные СГ, волнистые СВ) и по форме дна (плоскодонные СГП, СВП и конические СГК, СВК). Силосы оснащаются транспортным оборудованием для загрузки и выгрузки зерна, оборудованием для вентилирования зерна. лестницами и галереями для обслуживания. датчиками контроля температуры и уровня зерна. Плоскодонные силосы имеют обеговые шнеки для очистки дна от остатков зерна.



Генеральный директор ООО «Амкодор» Росмаш» Александр Гаравский уверен, что в Сибири без зерносушильного оборудования урожай не сохранить:

— Последние годы показывают, что доработка зерна необходима, убираемое с полей зерно стало более влажным. — говорит он. — Наша продукция по качеству и надежности не уступает иностранным аналогам, интерес у сибиряков к зерносушильному оборудованию растет. Наши машины подпадают под российскую программу по субсидированию приобретения техники. Кроме того, белорусская сторона предлагает и большое количество финансовых инструментов для приобретения техники на долгосрочной основе. Это банковские продукты с компенсацией белорусской стороной ключевой ставки, а также компенсации 2/3 ставки при лизинговых операциях: ВТБ-лизинг. Промагролизинг, программа Сбербанка. Все это поможет сибирским аграриям приобрести необходимую технику.

Наша компания обеспечивает как гарантийное, так и постгарантийное обслуживание белорусской техники. Мы поддерживаем связи с конструкторским бюро и производством и готовы постоянно поддерживать оборудование и машины в рабочем состоянии.

В ЧЁМ СУШИЛКИ «АМКОДОР» ЛУЧШЕ?

В расчет производительности сушилки входит количество процентов влаги, удаляемой из зерна в процессе сушки. Многие производители указывают производительность сушилки при снижении влажности зерна пшеницы на 4-5% против 6% у сушилок марки «Амкодор». В этом случае сушилки других производителей меньше по размерам и объему, с меньшими параметрами по теплу и воздуху, что является специальным маркетинговым приемом. Зачастую заказчик, установивший новую сушилку с заниженными параметрами, испытывает определенное разочарование от сравнения своих ожиданий и реальных результатов сушки.

Благодаря тому, что в сушилки марки «Амкодор» заложены параметры с определенным запасом, рекомендованные белорусскими стандартами и практикой, наше оборудование считается лучшим у себя в республике. Особенно хорошо себя зарекомендовали сушилки при сушке кукурузы большой влажности (до 45%), с которой не каждая сушилка сможет справиться.

Техника для урожая

Белорусы помогут новосибирцам выпускать сельхозтехнику

Белорусская компания «Амкодор», активно развивая направление сельскохозяйственной техники, накопила большой опыт производства, которым готова поделиться с предприятиями Новосибирской области. Кроме того, в пользу кооперации «голосуют» экономические факторы: высокие транспортные расходы, ослабление рубля, возможность расширения региональной налоговой базы.



В Новосибирске с рабочим визитом побывал Олег Синько, заместитель директора маркетинг-центра, начальник управления реализации техники в РФ компании «Амкодор». Он обсужлал с министром сельского хозяйства Василием Пронькиным возможность создания совместного предприятия на территории региона.

Несмотря на то, что основным профилем компании «Амкодор» являются машины дорожно-строительного комплекса, опыт в создании сельхозтехники составляет два десятилетия. Так, подразделение компании ООО «Амкодор-Можа» с 1995 года разрабатывает и выпускает зерносушильные комплексы.

— Мы уверены, что это оборудование будет востребовано у новосибирских аграриев, — говорит Олег Синько.— У нас в республике приняты программы по техническому перевооружению сельского хозяйства, наша компания — одно из тех предприятий, которые обеспечивают их выполнение. Мы производим широкий спектр техники — от лесозаго«Уверен, что государственная поддержка отрасли в регионе является серьезным аргументом для стремления к более тесному сотрудничеству».

ОЛЕГ СИНЬКО, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА МАРКЕТИНГ-ЦЕНТРА, НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕНИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНИКИ В РФ КОМПАНИИ «АМКОДОР»

товительной до машин по работе с силосом. Делегация Новосибирской области недавно побывала в Белоруссии и посетила сельхозпредприятия, где работает наша техника

 Нам действительно это оборудование очень интересно, — говорит заместитель председателя правительства — министр сельского хозяйства Новосибирской области Василий Пронькин. — Так же, как и создание совместного предприятия. У нас есть машиностроительные предприятия на территории области, которые занимаются производством сельхозтехники и для нас важно развитие этого направления через совместный бизнес. Мы договаривались в Беларуси, что встреча здесь завершится показом предприятий, для того чтобы изучить ситуацию, поставить друг перед другом актуальные вопросы

Олег Синько уверен, что государственная поддержка отрасли в регионе является серьезным аргументом для стремления к более тесному сотрудничеству.

— Учитывая беспрецедентное субсидирование сельского хозяйства в вашем регионе, я считаю, что это позволяет уверенно входить сюда, делать сборочное производство, которое будет работать не только на Новосибирскую область, но и на Сибирский регион в

Василий Пронькин считает, что не нужно из Белоруссии возить то, что здесь уже есть, — те

же металлоконструкции и другие комплектующие. Активным участником процесса, по словам министра, должен стать Анатолий Жуков, генеральный директор компании «Агроснабтехсервис», который имеет большой опыт в поставках и сервисном обслуживании техники, в том числе белорусской.

№72 / 2015

— Как и в Белоруссии, мы здесь будем смотреть местные предприятия, обсуждать возможности дальнейшего сотрудничества, но то, что двигаться нужно в этом направлении, — вопросов нет, — резюмировал встречу Василий Андреевич.

Олег Синько прокомментировал нашему журналу перспективу сотрудничества с Новосибирской областью.

— Наша основная задача — наполнить наши взаимоотношения материальным содержанием: экономическими делами и проектами, — сказал он. — Насколько мы знаем, Новосибирская область предпринимает активные шаги, чтобы развивать свое сельское хозяйство. Безусловно, здесь сказываются внешние и внутренние факторы, в том числе, изношенность существуюшего технического парка. Республика Беларусь с развитым сельскохозяйственным машиностроением готова предоставить свои технологии, свой опыт, свою продукцию сибирякам. Совместными усилиями белорусских и российских специалистов мы хотим создать продукт, который будет востребован на местном рынке. Это позволит сибирским аграриям лучше сохранять урожай, а нам продвигать свою продукцию.

— На какие основные позиции вы делаете упор?

— Это те позиции, которые обозначило правительство, на которые предназначается до 50%

государственной субсидии: зерноподготовительную и зерносушительную технику, тракторную технику. В линейке машин компании «Амкодор» есть самоходные машины по заготовке кормов, машины по подаче кормов, косилки и различные универсальные машины со сменным оборудованием. При этом мы готовы закупать комплектующие непосредственно здесь и здесь производить различные виды техники.

— Поделитесь ближайшими планами на

 Мы налеемся, что дорожная карта нашего проекта будет озвучена на одном из ближайших совещаний в Новосибирске. Кроме того, должны встретиться конструкторы, инженеры с белорусской и российской сторон и обсудить технические вопросы, затем другие специалисты должны обсудить экономическую часть, затем будет принято и политическое решение

Анатолий Жуков: Сотрудничество всегда полезно

Депутат Законодательного Собрания Новосибирской области, председатель Совета директоров ГК «Агроснабтехсервис» Анатолий Жуков почти четыре десятилетия работает в сфере поставок сельхозтехники и обеспечения ее сервисного сопровождения. Он уверен, что увеличение номенклатуры производимой в регионе техники пойдет на пользу всем участникам рынка.

— Любая кооперация в части обеспечения региона техникой — это всегда полезно, — говорит Анатолий Жуков. — Ведь не бывает так, что в одном регионе есть все необходимое для производства широкого ассортимента сельхозтехники. У нас сотрудничество с белорусскими предприятиями сельского машиностроения существует со времен Советского Союза, когда в Белоруссии были созданы профильные предприятия, выпускающие тракторы, комбайны, лесозаготовительную технику и многое другое. В отличие от многих российских предприятий, белорусские продолжают работать. При этом мы прекрасно понимаем, что сейчас спрос на импортную, западную технику сокращается, она подорожала в 2-3 раза из-за роста

Я всегда говорил, что нужно свое сохранять. не губить собственное производство, совершенствовать свою продукцию. К сожалению, в Новосибирской области за последние годы мы практически ничего не создали — ни сборочных производств, ни, например, своего посевного комплекса на заводе «Сибсельмаш». Если посмотреть на соседей, то на Алтае тоже ничего не было, но они создали свой посевной комплекс, глубокорыхлители, культиваторы и многое другое. В Кемеровской области давно есть свой посевной комплекс «Кузбасс», который кемеровчане довели до высокого качества на уровне международных образцов. Крестьяне берут его с удовольствием и работают. Есть и у нас, конечно, предприятия, которые делают хорошую технику, но их должно быть больше. У Василия Андреевича (Пронькина В.А.,



— **Прим. ред.**) есть это понимание, и мы готовы ему здесь помогать. Почему бы наработки «Амкодора» или «Мельинвест» по зерноочистке, сушилкам не привязать к нашему производственному комплексу.

Я был в Австрии в компании Poettinger это огромное производство, но они ведь не точат все у себя до последнего болта, потому что используют кооперацию. А у нас один предприниматель заказывал термообработку деталей на Чкаловском заводе, а теперь отказывается от его услуг и ставит у себя оборудование. которое будет загружено процентов на 10, но если цена растет каждый месяц — другого выхода нет...

Такое отношение к делу никому не выгодно а создание сборочного производства с белорусскими производителями полезно, потому что это наши люди будут там работать, это рабочие места, рост объема производства, налоги. Часть комплектующих будет приходить из Беларуси, здесь будет осуществляться монтаж оборудования. Под него необходимо будет заложить и увеличение объемов сервисного обслуживания техники. Еще одна наша общая задача — подготовить для этого кадры, поскольку из выпускника вуза хороший инженер получается года через два-три, а профессионал — и того дольше. И работать эти профессионалы должны в сервисных центрах, расположенных в районах области, пусть это будут кустовые центры, один на 3-4 района, но не больше, иначе, при наших расстояниях, сервис будет добираться до отдаленных территорий через сутки, а в разгар сезона это недопустимо.

Пока нет договоренности, где будет располагаться сборочное производство, как будет налажено сервисное сопровождение. Это наш профиль, «Сельхозтехника», в которой я начал трудиться 38 лет назад, была создана в 60-е годы именно под эти задачи. Даже тогда, при советской экономике специализированные компании (дилеры, говоря современным языком) были эффективнее, чем создание собственной сети продавцов при каждом заводе. Мы вместе с министерством сельского хозяйства должны будем формировать заявку на технику, делать заказ на завод, организовывать ее своевременную поставку, а также осуществлять ее гарантийное и постгарантийное обслуживание.

№72 / 2015

свободных средств.

Конечно, есть хозяйства в удаленных районах,

таких как Убинский, Чулымский, Каргатский,

Барабинский, Куйбышевский, там урожайность

часто не превышает 8-10 ц/га, при таких ре-

зультатах даже минимальные расходы на наши

услуги для них дороги. Но за свой счет мы по-

могать также не можем, у нас тоже нет на это

☑ ► Заметки

✓ ■ 0_243

✓ Fopox_418

Panc_278

✓ ■ Однопетние +3

Однопетние тр.

✓ Многолетние тр

Паспорт поля

Михаил Степанов: Высокий урожай «вслепую» не получишь

Чтобы получать стабильные урожаи, нельзя работать «вслепую», поэтому крупные сельхозпредприятия Новосибирской области регулярно заказывают агрохимическое обследование почвы в ФГБУ «Центр агрохимической службы «Новосибирский». Директор центра Михаил Степанов подтверждает: только зная химический состав почвы, можно определить необходимый объем удобрений и обеспечить эффективность сельскохозяйственного производства.

— Сельское производство — это многофакторный процесс, здесь необходимо учитывать очень многое, — говорит Михаил Иванович. — Это качество семян, сроки посева и уборки, технологии, особенности работы техники и еще многое другое. Но если при этом не «заглянуть» в землю, не знать, что там происходит, то получается, что зерно попадает в «черный ящик» — и каким будет результат, точно сказать нельзя. Если коротко сказать, то зерно берет полезные вещества из почвы, если их там нет, то рассчитывать на хороший результат не приходится.

— Разве опытный агроном не знает, в каком состоянии у него земля?

— У нас ежегодно заказывают агрохимическое обследование такие предприятия, как Племзавод «Ирмень», «Кудряшовское», «Русское поле», — это крупные сельхозпредприятия, с большими оборотами, неужели там такие агрономы, что не знают свою землю? Такое трудно представить, тем не менее они пользуются нашими услугами и делают это не из праздного любопытства. Агрохимическое обследование позволяет детально разобраться с составом почвы на каждом поле, а значит, узнать — сколько точно удобрений необходимо внести, чтобы получить планируемый урожай. Все крупные предприятия потому и крепки, что в первую очередь просчитывают экономическую составляющую, а минеральные удобрения стоят дорого. Буквально за два-три года аммиачная селитра с семи тысяч рублей за тонну выросла до 17 тысяч. Удобрение аммофос стоит сейчас порядка 30 тысяч. Эта цена находится уже на границе окупаемости. Вот для того, чтобы не потратить лишнего и обеспечить максимально возможный урожай. и нужно пользоваться услугами «Центра агрохимической службы».

— Удобрения — это одна из экспортных статей, но что делать местным потребителям?

— Я просто могу констатировать, что субсидии в 300-400 рублей на гектар очень мало. Наши партнеры — руководители хозяйств говорят о двух-трех тысячах рублей, а на самом деле субсидии должны быть тысяч 15, тогда хозяйства смогут работать рентабельно и не будет, как сейчас, закредитованности.

— Михаил Иванович, при большом количестве удобрений не может ли измениться состав почвы в худшую сторону?



«Все крупные предприятия потому и крепки, что в первую очередь просчитывают экономическую составляющую, а минеральные удобрения стоят дорого. Вот для того, чтобы не потратить лишнего и обеспечить максимально возможный урожай, и нужно пользоваться услугами «Центра агрохимической службы».

МИХАИЛ СТЕПАНОВ

— Ни в коем случае. У нас в 80-е годы прошлого века были так называемые районы сплошной химизации, тогда там вносили на гектар около 40 кг действующего вещества, сейчас вносим пять килограммов. Тогда это делалось планово, по науке, вносились фосфорные, калийные, азотные удобрения, специальное распределение шло на орошаемые земли. где выращивали овощи и картофель. Проводившиеся тогда анализы агрохимического состояния почвы показывали рост содержания в почве фосфора, калия, гумуса — плодородие росло. А сейчас, когда удобрений значительно меньше, этот показатель резко снижается, например по гумусу. Если по фосфору еще дер-

жится, но только за счет тех самых удобрений, которые вносили раньше. Сейчас земля истошается — это однозначный вывод.

— Как-то можно оценить этот процесс в целом?

Есть два вектора — внесение полезных веществ в почву и их вынос. Если вы собрали урожай кормов или зерна, то вместе с ним выносятся из почвы питательные вещества — до 100 кг с гектара. Если мы сейчас вносим 5-6 кг минеральных удобрений, что-то возвращаем с соломой, с сидератами, то практически мы не восстанавливаем почву, баланс получается отрицательным в объеме 70-80 кг на гектар. И эти безвозвратные потери продолжаются из гола в год. В такой ситуации о росте плодородия почв

— На удобрениях мы экономим, это понятно, но без них же не обойтись? Ваши партнеры не зря пользуются вашими рекомендациями?

— У «Кудряшовского» урожайность 33 ц/га, и это на 35 тысячах га, в ЗАО Племзавод «Ирмень» на площади 9,9 тыс. га, а урожайность — 45 ц/га. Я думаю, что в их успехе есть и доля нашей помощи. Особое внимание мы уделяем содержанию в метровом слое нитратного азота.

— Почему? Что, азотные — самые необходимые?

— И необходимые, и достаточно доступные. Сегодня 90% вносимых в почву удобрений азотные, на остальные у хозяйств часто не хватает денег. Вместе с потребностью в азоте мы определяем и запас влаги в почве, потому что это комплексный вопрос. Если запасы влаги с vчетом будущих осадков (среднестатистических) обеспечат урожай лишь в 20 ц/га, то нет смысла вносить объем удобрения, рассчитанный на урожай в 30 ц/га. Конечно, фосфорные и калийные удобрения тоже необходимы, но их

— То есть, если нет v хозяйства денег на удобрения, то и ваши рекомендации ему не пригодятся?

— Знать состояние почв в любом случае полезно. Простой пример — если в поле нет влаги или запасов нитратного азота, то там лучше всего ничего не сеять, а оставить его под пар. Кроме того, недостаток удобрений можно компенсировать через севообороты, путём подбора культур. В любом случае действовать лучше не вслепую, а зная истинное положение вещей.

ститутами, то есть подход будет комплексный. Планируется подготовить для всех районов, с vчётом почвенно-климатических зон рекомендации о том, какие направления сельского производства нужно развивать, что рентабельно производить на данной территории, что даст наибольший эффект. Зачем, например, в Северном или Кыштовском районах сеять из года в год пшеницу, если она там не растет? Поэтому уже в следующем году будут определены экспериментальные хозяйства, в которых начнут внедряться эти рекомендации, а потом удачный опыт будет распространяться на соседей.

— Есть ли реестр надежных поставщиков удобрений?

— Есть пара крупных поставщиков — их все знают, некоторые хозяйства наладили прямые связи и получают удобрения непосредственно от предприятий-производителей.

В чем здесь может помочь местная власть?

— То, что сегодня применяется мизерное количество удобрений, это истощает почву, хозяйствам необходима поддержка. Раньше она была больше — до вступления в ВТО областная субсидия составляла 20% от стоимости удобрений, была также и федеральная помощь — 300-800 рублей на гектар. То есть 60-70% расходов на удобрения оплачивало государство, от этого был эффект. Сейчас крестьянам дается «несвязная поддержка» на гектар земли, а поскольку она нецелевая, то средства расходуются на ГСМ, семена и другие расходные статьи, которые, безусловно, важны, но при дележе из общего кармана на удобрения обычно не хватает. Тем более что размер субсидии от объема используемых удобрений не зависит. Для сравнения могу сказать, что в Ростовской, Белгородской областях, Краснодарском крае вносят по 120-140 кг действующего вещества минеральных удобрений на гектар, а v нас пять-шесть килограммов, понятно, что и эффект при такой разнице получается другой.

— В каких еще проектах участвует ваша организация?

— Сеголня мы занимаемся инвентаризацией сельхозугодий территорий, входящих в Новосибирскую агломерацию, это семь районов: Мошковский, Искитимский, Тогучинский, Коченевский, Новосибирский, Ордынский, Колыванский. Конечно, инвентаризация необходима во всех районах, это решение принял губернатор Владимир Филиппович Городецкий. Был проведен аукцион, мы его выиграли и теперь готовим интерактивную компьютерную карту, которая содержит информацию о владельце земли, о том, как платятся налоги с этого участка, его точные границы, площадь, состав почв, качество посевов и так далее. То есть это будет абсолютно полный паспорт территории. Мы в своей работе используем космические снимки высокого разрешения, они позволяют определить границы участков, исключить околки и

даже отдельные деревья, чтобы узнать точную площадь. А то у нас для одного и того же поля в разных отчетах фигурирует разная площадь. Разночтения будут устранены, заодно исчезнут и приписки, которые позволяют получать субсидии за «дутые» площади. Эта интерактивная карта булет закончена уже в лекабре. Программное обеспечение с этой интерактивной картой будет установлено во всех сельсоветах и районных сельхозуправлениях.

Культура14 Сорт

Н_высева

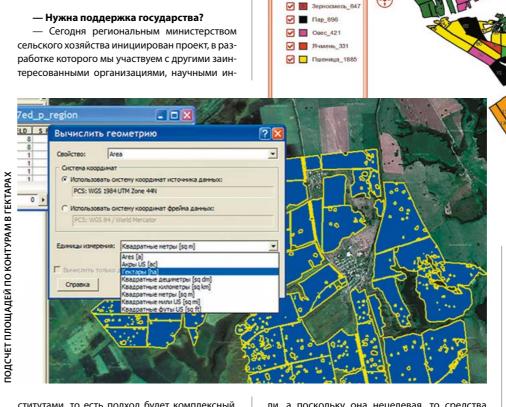
— Какие еще услуги оказывает ваш центр?

— Выполняем работы по подсчёту площадей сельскохозяйственных угодий, проводим агрохимическое обследование и выдачу рекомендаций по дифференцированному внесению удобрений, участвуем в разработке современных отечественных навигационных приборов совместно с «Аэросоюзом», используем беспилотные летательные аппараты в нашей работе с помощью ООО «Беспилотные технологии», проводим корректировку почвенного обследования с участием Института почвоведения и агрохимии РАН, распространяем биологический препарат «Фитоп 8.67», созданный в ООО НПФ «Исследовательский

Осуществляем полное технологическое сопровождение сельскохозяйственных предприятий, тесно сотрудничаем с Научно-исследовательским институтом земледелия и химизации РАН, Агроснабхимсервис, ООО «Сканекс»,

— Мы встречаемся в конце календарного года — что бы вы хотели пожелать нашим

— От души желаю высоких урожаев и еще больше — высокой цены на зерно. Надежда на лучшее всегда есть, именно поэтому крестьяне каждый год выходят в поле. Всем здоровья, благополучия, оптимизма, душевного тепла и праздничного настроения.



Павел Пальчиков: Лучше помочь своим, чем платить чужим

Животноводство

Новосибирский производитель материала для искусственного осеменения коров констатирует сокращение продаж на региональный рынок свободно заходят соседи и москвичи. Отсутствие серьезной поддержки на местном уровне прямой путь к потере качественного товара, необходимого новосибирским животноводам. «Конечно, любой товар можно купить за границей области, — говорит **директор ОАО «Новосибирскагроплем» Павел Пальчиков,** — но ведь у местного предприятия качество всегда можно лично проверить, а не зависеть от «заграницы» — естественное стремление для региона, делающего упор на развитие животноводства».

Искусственное осеменение — это один из методов, дающих возможность повысить продуктивность стада, которую необходимо использовать всем животноводам, кто хочет повысить продуктивные качества своих буренок. При

этом из потенциальных клиентов «Новосибирскагроплем» выпадают две крайние категории хозяйств: крупные аграрные холдинги закупают семенной материал за границей, а слабые хозяйства, где сложно с профессиональными кадрами, наоборот, пренебрегают искусственным осеменением и заводят своего быка-производителя. В обоих случаях услуги местной компании остаются невостребованными.

— Крупные хозяйства располагают средствами для покупки товара, который им необходим, — говорит Павел Николаевич. — Для высокопродуктивного скота, действительно, может быть необходимо семя с самым высоким потенциалом продуктивности. Но чтобы повысить продуктивность при удоях в четыре тысячи литров в год на корову, достаточно использовать семенной материал с потенциалом в 10-11 тысяч литров, а не 15-16 тысяч. В этом случае мы можем обеспечить потребителей качественным материалом по

вполне доступным ценам. Но когда в хозяйстве при отсутствии специалиста по искусственному осеменению в качестве решения проблемы, как встарь, заводят быка — это уже самодеятельность, которая качество стада не поднимет.

— Павел Николаевич, расскажите о своем предприятии, хотя в области вас, наверное, все знают.

— Конечно, знают. Мы занимаемся искусственным осеменением с 1972 года, у нас на производственном отделе есть семя быков из Голландии, Канады, с продуктивностью по матери от 11 до 15 тыс. литров молока с жиром 3,8-5,0%, а также семя от наших быков ирменского типа из ЗАО ПЗ «Ирмень» и приобского типа из ЗАО АФ «Лебедевская», из ОАО племзавод «Учхоз Тулинское». У нас налажены все производственные циклы по получению, хранению, реализации и отправке в хозяйства биологической продукции — семени быков-производителей. В нашем банке хранится семя от оцененных быков, проверенных по качеству потомства. К сожалению. с каждым годом реализация семени падает, особенно она сократилась за последние три года, когда на рынок зашли конкуренты из Москвы. При этом мы в качестве не проигрываем генетика наших быков ничем не уступает ни московскому, ни любым другим отечественным племенным предприятиям. Если у нас область доит в среднем 4 тыс. литров молока на корову,



«Генетика наших быков ничем не уступает ни московскому, ни любым другим племенным предприятиям. При этом мы находимся рядом с нашими сельхозтоваропроизводителями, у нас значительно проще логистика, у нас более свежий материал».

то генетика наших быков-производителей соответствует потенциалу порядка 13 тысяч литров. При этом мы находимся рядом с нашими сельхозтоваропроизводителями, у нас значительно проще логистика, у нас более свежий материал.

— Чем еще отличается ваше предприятие

— Тем, что мы всегда готовы приехать в хозяйство, чтобы посоветовать, проконсультировать земляков. Со своей стороны руководители хозяйств, специалисты могут приехать к нам и не виртуально, а реально увидеть весь технологический процесс. Поэтому я не понимаю людей, которые приобретают семя из другого региона. порой — неизвестного происхождения. Бывают

> случаи, когда приобретенное семя не понравилось покупателю, и он его перепродает, но где гарантия, что его правильно хранили и транспортировали? Для нас важна наша марка, и мы строго следим за

Товар — лицом, это важный принцип на вашем рынке?

 Перед тем как сделан выбор, принято решение о покупке семени, мы всегда приглашаем руковолителей на наше предприятие, чтобы они увидели и условия содержания, и санитарное благополучие предприятия, и быков. У нас есть что посмотреть, и я приглашаю всех ваших читателей к нам в гости. Кроме того, у нас собрана генеалогическая история животных буквально всех хозяйств области с того момента, когда мы начали работать в начале 70-х годов прошлого века. Эта информация также помогает создать для каждого нашего клиента оптимальное стадо. При

желании можно организовать дополнительную консультацию у специалистов НГАУ и ФГБУ «Сибирское отделение аграрной науки». Мы с учеными работаем в одной отрасли, в одном регионе и регулярно сотрудничаем.

— Павел Николаевич, вы говорили об оценке продуктивности быков, разве не стоит заплатить дороже за импортный семенной материал, чтобы значительно улучшить

— У Племзавода «Ирмень» удои больше 10,8 тысячи литров на корову, они от этой планки отталкиваются, когда стараются еще повысить продуктивность. А если в хозяйстве доят три тысячи литров на корову, то им потенциала продуктивности в восемь-девять тысяч литров уже достаточно. Если вы получаете корову с высоким потенциалом, вы должны обеспечить ей условия такие же, какие у быка-производителя. Если семя из Голландии, то в соответствии с генетикой отца необходимы и луга альпийские, и объем кормов до 60 кормовых единиц на голову. Надо сразу оценить — есть ли в вашем хозяйстве такой резерв для этих условий? Если нет, то эта высокопородная корова при слабых кормах даст

не прибавку удоев, а наоборот — снижение. Повышение продуктивности — задача, которую необходимо решать комплексно, семенной материал — это только один из инструментов, который должен соответствовать остальному арсеналу возможных средств. Поэтому без необходимости не стоит переплачивать за какой-то особенный, превышающий потребность потенциал пролуктивности. Возвращаясь к «Ирмени», хочу добавить, что там используется семя голштинской по-

роды, при этом материнская линия выращена у

нас, она акклиматизирована к нашим сибирским условиям, и взятые из этого хозяйства быки прак-

тически являются «импортными».

№72 / 2015

— В чем мы, новосибирцы, проигрываем конкурентам?

— У нас сложно с кадрами, а они ведут обучение специалистов на своей производственной базе, понятно, что так повышается лояльность к определенной марке — и специалисты уже работают с тем материалом, к которому их приучили. Для нас здесь есть трудности, нам нужна поддержка. С одной стороны, у специалистов в отрасли маленькие, непривлекательные зарплаты, с другой — я, например, боюсь доверить дорогих животных (бык у нас стоит до 500 тысяч рублей) вчерашнему выпускнику, нужны люди с опытом. А у нас университет все меньше выпускает зоотехников. Кадровая проблема стоит остро. Если руководитель хочет у себя дело



наладить, то ему приходится искать варианты. Кто-то возит к себе зоотехника из соседнего хозяйства, кто-то пытается обучить своих специалистов и так далее.

А какую поддержку от местной власти

 У нас странная ситуация сложилась — мы говорим о пользе искусственного осеменения и



при этом даем субсидии на покупку быков-производителей для всех хозяйств — 20%. То есть одной рукой мы поддерживаем искусственное осеменение, а другой ему мешаем. Причем дело не в том, что я против конкуренции, а в объективных данных, которые показывают: те хозяйства, кто занимается искусственным осеменением коров и телок, у них продуктивность в хозяйстве выше и благополучие хозяйств лучше, по лейкозу, например, они чистые. Вообще-то выбор очевиден, тем более что есть субсидии и на приобретение семени — 50%. Если у нас цена реализации — 134 рубля, то с дотацией цена для хозяйства составляет 72 рубля. Зачем быка-то держать при такой цене на качественный семенной материал?..

Хочу заметить, что пока существует наше предприятие — цена одна, если оно вдруг «исчезнет», то рынок монополизируется и цена уже станет монопольной, а повлиять на нее будет очень сложно. Поэтому, мне кажется, местная власть должна быть заинтересована в поддерж

ке местного производителя, ведь тогда и деньги расходуются в области и налоги платятся тут же.

— Ситуация — да, сложная, но ведь проблемы как-то можно решать?

— Рядом с нами Алтайский край, который закрыт для иногородних производителей, есть краевая дотация, которая непосредственно идет на местное племпредприятие. В результате они обеспечивают своих животноводов семенным материалом всего по 30-40 рублей. Там есть и центр сельскохозяйственный, который оказывает хозяйствам полный спектр услуг: начиная от закрепления за ними быков, учебы операторов по искусственному осеменению до лечения проблемных коров. Специалисты центра реально раз в год проезжают все хозяйства, решают их проблемы, а заодно точно знают, контролируют состояние стада в регионе. При этом там не стремятся к созданию суперферм, а чем больше предприятий, тем больше рабочих мест для сельского населения.

— Что бы вы посоветовали руководителям новосибирских хозяйств?

— Не гнаться за дешевизной, покупать свой региональный продукт с гарантированным качеством, а с произволителем наладить нормальный рабочий диалог. Мы всегда рядом и готовы помочь как советом, так и делом.

И всегда ждем вас в гости



Процветание — для всех!



«Основная задача Общества удовлетворение нужд пайщиков, а одна из ключевых нужд всякого человека — необходимость здорового и полноценного питания. Это важнейшая задача, на решение которой будет работать аграрный холдинг».

ИГОРЬ ХАЛЬЗОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА «ПРОЦВЕТАНИЕ»

Казалось бы, что нового в кооперации для сельскохозяйственного производства? В новом проекте, созданном и начавшем работать в Новосибирске три месяца назад, объединены преимущества такой формы организации бизнеса, как потребительское общество, назревшая необходимость в экологически чистом питании и доступность участия буквально с любым стартовым капиталом: небольшой суммой денег, старым автомобилем или поросшей березками земельной долей.

 По закону, мы участников должны называть пайщик, — рассказывает председатель правления Общества Игорь Хальзов, — но мне гораздо

Основная задача Общества — удовлетворение нужд пайщиков, а одна из ключевых нужд всякого человека — необходимость здорового и полноценного питания. По словам Игоря Хальзова, это важнейшая задача, на решение которой будет работать аграрный холдинг, включенный в структуру «Процветания».

— Для нас важно организовать производство экологически чистых продуктов без химии и ГМО, — рассказывает Игорь Викторович. — А экономические преимущества такой формы, как потребительское общество, позволит нам реализовывать продукцию на 30-50% дешевле, чем в других магазинах, правда, только своим пайщикам. Хочешь покупать дешевое и качественное — вступай в «Процветание». Мы планируем организовать производство на собственной земле, своими предприятиями и продавать в своих магазинах. Все внутренние процессы не облагаются налогами (поскольку у нас нет прибыли), поэтому себестоимость продукта будет существенно ниже.

Вступить в пайщики можно как с денежным, так и имущественным взносом. При этом за собственником сохраняется право свой пай забрать назад, право собственности сохраняется. Поэтому фермер, переработчик, землевладелец, вступая в «Процветание», ничем не рискует, зато получает много выгод, практическое отсутствие налогов, «Люди вносят сразу по нескольку паев, есть участники из других стран. Они, конечно, не скоро смогут в Европе покупать нашу сельхозпродукцию, но их интересует финансовая сторона — их паи принесут им существенные дивиденды.

№72 / 2015

МИХАИЛ ШИРИНКИН, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ОБЩЕСТВА «ПРОЦВЕТАНИЕ»

гарантированный сбыт продукции среди пайщиков, возможность открывать новые кооперативные участки Общества без проблем и разрешительными организациями и т. д.

В планах Общества — создание сети доступных фирменных магазинов — буквально в каждом районе, где качественная продукция для пайщиков будет продаваться с большим дисконтом. Целевой денежный пай составляет всего пять тысяч рублей — это минимальная сумма, которая дает право на дивиденды.

Пайщики условно делятся на три категории. Одни с минимальным паем имеют право покупать дешёвые и качественные продукты, вторые пайщики-инвестры, имеющие один и более паёв в пять тысяч рублей, которые участвуют в получении дивидендов, третьи — активные пайщики, которые привлекают в Общество новых членов и через партнерскую компанию получают возна-

№72 / 2015

— Мы активно работаем с октября, на начало декабря у нас было уже около 500 пайщиков, рассказывает председатель Совета Общества Михаил Ширинкин. — Причем есть люди, которые вносят сразу по нескольку паев, есть участники из других стран. Они, конечно, не скоро смогут в Европе покупать нашу сельхозпродукцию, но их интересует финансовая сторона — они верят в то, что их паи принесут им существенные дивиденды.

Членский платеж в Обществе составляет 240 рублей, ежемесячный взнос — 80 рублей. Такие расходы по плечу любому человеку, они, скорее, определяют его интерес к участию в «Процвета-

ВСТУПАЙТЕ В ПАЙЩИКИ

Все мы хотим жить лучше, чем живем, а для этого нужны дополнительные ресурсы. Потребительская кооперация и есть эти весомые ресурсы, каждый может взять свою долю в них. Пай, это доля в гарантированном общем деле.

Вступать уже сейчас надо потому, что все лучшее всегда достается первым, это закон жизни и много тому причин. Первые будут иметь больше вторых, вторые будут иметь больше третьих.

Пайщик Общества будет обладать большими возможностями в жизни. он будет лучше защищен социально, будет иметь весомые гарантии на будущее для себя и для своих детей.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ

- Все доходы Общества, это доходы пайщиков, как паевых владельцев этого хозяйственного
- Пайщики-инвесторы получают доход от своих вложений (дивиденды четыре раза в год. 50% с дохода от деятельности агропромхолдинга распределяются между пайщиками-инвесторами пропорционально количеству приобретенных паев, остальные 50% вкладываются в дальнейшее развитие холдинга).
- Пайщики-потребители получают потребительскую выгоду в виде значительного снижения цены на товары и услуги внутри общества.
- Пайщики-сотрудники получают рабочие места, могут увеличивать свои вложения (получать доход от вложений) и могут потреблять товары внутри общества и получать от этого выгоду.
- Безналоговые внутренние расчеты и как следствие снижение себестоимости
- При оплате труда, кооперативных выплатах, выплатах за привлечение по партнерской программе «натурой» нет налоговых отчислений, и зарплата получается больше.
- Мы не пользуемся грабительскими кредитами, не кормим банки, и это также снижает себесто-

- имость продукции. Экономим на сохраненных процентах, уменьшаем расходы. Как говорят достигшие вершин богатства: сэкономил значит, заработал.
- Все, кто является пайщиком потребительского общества, имеют еще такую выгоду, как легальная возможность ведения своего бизнеса без регистрации его в налоговой инспекции и соответственно без оплаты налогов, что является очень актуальным преимуществом на сегодняшний день.

ПРИМЕР ОПЛАТЫ ТРУДА ПАЙШИКА В ОБШЕСТВЕ

Пайщик может не делать сам покупки, а поручать это Обществу. Общество делает покупку необходимого товара и выдает его пайщику в безвозмездное бессрочное пользование (от компьютера, телевизора до автомобиля, дачи, квартиры).

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ?

Пример: заработал пайщик 45 000 рублей, ПО купило телевизор за 30 тыс. руб. и стиральную машину за 15 тыс. руб. и выдало пайщику в поль-

А что в этом случае будет по обыкновенной схеме? Из 45 тыс. руб. зарплаты отдали 15 тыс. руб. в налоги и соц. фонды, а 30 тыс. руб. осталось на руки, которых хватило только на телевизор. А где же стиральная машинка? «Ушла» в налоги...

ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ, СОТРУДНИЧАЮШИХ С ОБЩЕСТВОМ

- Кардинально решается вопрос реализации произведенной продукции.
- Беспроцентные субсидии от государства (правильный запрос и соблюдение условий) и от ПО «Процветание» на приобретение техники, семян, ГСМ. Избавление от необходимости влезать в петлю банковских кредитов.
- Помощь в работе с налоговой инспекцией. Мы можем объединять, привлекать, делать предложения организациям любой формы и масштаба деятельности при наличии неограниченных возможностей сбыта. Это кооперативная потребительская сеть «Вместе» с пайщиками-потребителями, венец произ-
- Возможность выступать под брендом «Про-

ЗАБОТА О ПАЙЩИКАХ

волственной цепочки.

- Пайщики Потребительского общества «Процветание» — это хозяева Общества, и забота о пайшиках, это забота о самих себе. Законодательный орган в Обществе — общее собрание пайщиков. Можно быть уверенным, что себя любимых пайщики не обидят. Изначально при создании Общества пайщиками-учредителями выбрана социальная направленность деятельности, как говорится, все для пайщиков, все на благо пайшиков.
- Главная программа в Обществе продовольственная, это то, без чего жизнь невозможна, и очень, очень важно, какого качества это

- продовольствие и насколько оно доступно по цене. Внутри нашего Общества цены на продовольствие будут примерно на 30% ниже среднерыночных и они будут высокого
- В заботе о здоровье пайщиков Общество будет всемерно развивать возможности оздоровления пайщиков и их семей как традиционные, так и нетрадиционные.
- В Обществе есть необходимость в разнопрофильных специалистах, руководителях и для их подготовки будет организовано бесплатное профильное высшее и среднее образование по направлениям в учебные заведения от

КОЛЛЕГИАЛЬНОСТЬ И ПРОЗРАЧНОСТЬ В РАБОТЕ

- В Кооперативном потребительском обществе коллективная форма управления, все важные решения принимаются на Совете Общества, принципиально важные — только на общем собрании Общества, это определено Законом о потребительской кооперации.
- Все ключевые посты в Обществе выборные, и существует законодательно установленная периодическая отчетность перед общим собранием Общества, в котором могут принимать участие все пайщики или их представители от кооперативных участков.
- В личном кабинете создана возможность обратной связи с пайщиками по важным во-

ОТСУТСТВИЕ РИСКОВ

- Полная гарантия сохранности пая будь то деньги, или любое имущество, внесенное в качестве пая. Пайшик автоматически, при внесении пая, приобретает обязательственное право по возврату своего взноса, и Общество обязано вернуть его по заявлению (Закон РФ № 3085-1 ст. 14);
- Общество имеет законодательные гарантии от посягательств любых рейдеров (захватчиков). давления и вымогательства чиновников. Если мы кооперируемся для бизнеса, то у нас должны быть максимальные гарантии его надежности. И они есть, даже судебные приставы, по закону, к нам не вхожи.
- В сельском хозяйстве главный ресурс это земля, и мы в значительной степени инвестируем именно в неё. Это безрисковые

Адрес: 630091 Новосибирск, Красный проспект, 82, офис 335 **E-mail:** info@po-procvetanie.ru **Skype:** procvetanie Тел.: +7 (383) 383-09-63, +7 (495) 540-50-87

Каждую среду Общество проводит вебинары — интернет-лекции для людей, информацию об этом можно найти на сайте http://po-procvetanie.ru

<mark>Круглый стол</mark> №72 / 2015

Цена на зерно останется стабильной

В Новосибирске прошел XI зерновой круглый стол. В основном докладе **гендиректор ООО «ПроЗерно» Владимир Петриченко** спрогнозировал рост урожая в Сибири на 6% и рассказал о том, почему рублевые цены на пшеницу ожидаются стабильными.

По данным Владимира Петриченко, из регионов Сибири, выращивающих наибольший объем зерновых, больше всего — на 25,3% урожай увеличится в Новосибирской области и составит 2,236 млн тонн. Алтайский край на второй позиции по росту — 16%, но в абсолютном значении опережает нашу область (3,83 млн тонн), в Кемеровской области рост 9,4% (1,06 млн тонн), в Красноярском крае — 6,5% (2,35 млн тонн), в Омской области на 2,7% (3,2 млн тонн).

В целом по России эксперт прогнозирует снижение производства зерна. «Тенденции урожая следующего года лежат ниже нынешних — 103 млн тонн, — сказал Владимир Петриченко. — Можно говорить о диапазоне в 85-100 млн тонн».

Он также перечислил факторы, которые будут влиять на цену зерна. Негативными параметрами являются высокие переходящие из года в год запасы и снижение потребления зерна в мире.

Позитивных факторов несколько. Это укрепление доллара в декабре-январе, когда доллар и евро могут сравняться. Понижение средней температуры (эффект Эль-Ниньо), которое для южного полушария грозит похолоданием и снижением урожайности. Вероятные температурные графики зимы 2015-2016 годов совпадают с графиками тех лет, когда наблюдалось заметное снижение урожаев.

Третий фактор — это недосев озимых: при плане в 17,1 млн га посеяно 16,3 миллиона. Кроме того, с озимой пшеницей плохо на Украине — посеяно 6,58 млн га из запланированных — 7,5 миллиона. Причем из посеянного взошло только 62,3% из которых 32% в плохом

Четвертый фактор — валютный, при длительной цене нефти ниже 45 долларов за баррель курс доллара приблизится к 70 рублям.

Факторов обрушения рублевых цен нет, они достаточно стабильны, считает Владимир Петриченко. Доля пшеницы 3 класса на международном рынке составляет 26% — самая низкая с 2008 года, а 4 класса много — 56,4%.

Учитывая то, что в Сибири прогнозируется более высокий урожай, Владимира Петриченко попросили прокомментировать возможность роста торговли пшеницей с Китаем.

«С самого первого круглого стола мы обсуждали возможность дальневосточного коридора, и я всегда осторожно относился к реализации этого проекта, — сказал Владимир Петриченко. — Также скептически я отношусь к росту торговли с Китаем. Сколько не старается Назарбаев наладить торговлю с Китаем, а продает туда несущественный объем — всего нескольких сотен тысяч тонн. Китай связан обязательствами с крупнейшим торговым партнером — Соединенными Штатами. Прорыв возможен, если договоренность о покупке у



ДОКЛАД ВЛАДИМИРА ПЕТРИЧЕНКО

России зерна решится на уровне первых лиц. Поэтому перспектива роста торговли представляется мне очень маловероятной».

Модератор круглого стола вице-президент Союза зернопереработчиков Алтая Валерий Гачман считает, что цена на хлеб должна быть более справедливой для производителей:

— Пшеница и другие зерновые должны стоить столько, чтобы их расширенное воспроизводство было экономически выгодно для крестьян. В мире решается это по-разному, но государственная поддержка развитых стран в процентном отношении от себестоимости продукции вдвое больше, чем пока в Российской Федерации. Хотя мы видим, что за последние годы господдержка у нас увеличивается. От-



ВАЛЕРИЙ ГАЧМАН

дельный пример по аграрной политике дает Китай и другие страны, где внутренняя цена на пшеницу выше мировой — около 450 долларов, при цене в 200 долларов на мировом рынке. Таким образом стимулируется внутренний производитель.

Конечно, высокая цена отражается на потребителе, но у нас потребитель способен заплатить больше. Дешевый хлеб в России необходим для малообеспеченных слоев населения, но ведь он продается по одной цене для всех. То есть мы, решая проблему 10-15% населения, заставляем сельхозпроизводителя продавать зерно, мукомола — муку, а хлебопека продавать хлеб дешево для всего населения. Львиная часть покупателей хлеба не нуждаются в том, чтобы хлеб стоил дешево. Мы в месяц тратим на хлеб 300-350 рублей, это несравнимо, например, с обязательными для всех (в том числе и малоимущих) тратами на жилищнокоммунальные услуги.

Еще пример: в США деньги на поддержку сельского хозяйства на 75-80% проходят через продуктовые карточки, которые мы боимся ввести. А одна из богатейших стран не стесняется давать карточки малообеспеченным гражданам. Сумма дотации для того, чтобы дать дешевый хлеб для 15% населения, гораздо меньше, чем стоимость мер по сдерживанию цен для всех поголовно, плюс расходы на поддержку крестьян, которые не могут получить достойную цену за свое зерно. Я считаю, что поддержка должна быть целевой.









HEOTEX

ПРОИЗВОДСТВЕННО-КОММЕРЧЕСКАЯ ФИРМА ООО «НЕОТЕХ»

Располагая высокоточным оборудованием и квалифицированными кадрами, производим оснастку и инструмент для металлообработки

ПРЕСС-ФОРМЫ ДЛЯ ТЕРМОПЛАСТАВТОМАТОВ

НОЖИ ГИЛЬОТИННЫЕ, ШТАМПЫ ДЛЯ ПРЕССОВ ФИЛЬЕРЫ ДЛЯ ПРОТЯЖКИ АЛЮМИНИЯ, БРОНЗЫ

ДЕТАЛИ ДЛЯ РЕМОНТА ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ,

в том числе и на импортное оборудования

Разработку и конструирование оснастки проводят опытные конструкторы и технологи



Красноярск, ул. Пограничников, 53, стр. 2

8-923-332-27-42, 8-913-564-25-11

E-mail: tehno-polus@yandex.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ!

Директор ООО «НеоТех» Решетняк Г.И. Природные ресурсы

№72 / 2015

Лесные дела

Руководитель департамента лесного хозяйства Новосибирской области Сергей Швец подвел итоги 2015 года и рассказал о заготовке новогодних елок для новосибирцев.



ПОЖАРЫ ПОД КОНТРОЛЕМ

Пожароопасный сезон в области прошел достаточно спокойно. Всего зафиксировано 193 возгорания на площади меньше одной тысячи гектаров.

Основными причинами возникновения лесных пожаров явилась вина граждан — по этой причине произошло 78 пожаров (40,4%) и переход с сопредельных земель, в частности. сельхозназначения, с сенокосов и иных категорий — 71 (36.6%)

Ушерб лесному фонду нанесен в размере 11 млн рублей, в том числе 3,6 миллиона — затраты на тушение. Средняя площадь одного пожара составила 5,1 га. Все пожары были ликвидированы в течение суток. Крупных лесных пожаров в 2015 году не допущено.

В течение года проведено порядка 12 тысяч контрольных мероприятий, направленных, в том числе, и на предотвращение лесных пожаров, самовольных рубок, нарушений плодородного слоя и так далее.

В текущем году на территории 4 тыс. га в Караканском бору была зафиксирована вспышка шелкопряда-монашенки. Эффективность борьбы с вредителем с помощью биологических методов составила более 90%. В целом санитарное состояние новосибирских лесов нормальное.

ЛЕСОВОССТАНОВЛЕНИЕ — ПО ПЛАНУ

Лесовосстановление проведено на площади 6,6 тыс. га, 4,8 тысяч — это площадь естественного лесовосстановления и 1.2 тысячи — посадка лесных культур. План по лесовосстановлению выполнен на 100%. Основной породой в искусственном лесовосстановлении является сосна обыкновенная. Ее доля составляет — 80%, затем идет кедр сибирский — 17%, также заложены культуры лиственницы и ели. Всего высажено порядка 5 млн сеянцев хвойных пород.

Наибольшая площадь посадки проведена в Маслянинском районе (143 га), также значительные площади были отведены под посадки в районах Кыштовском — 80 га, Венгеровском —



70 га, Мошковском — 66 га, Куйбышевском — 65 га и Черепановском — 70 га. Надо отметить, что в Черепановском районе уже второй год подряд лесопользователь производит посадки лесных культур сеянцами сосны с закрытой корневой системой.

Задел на будущий год по обеспечению посадочного материала имеется в достаточном количестве, так как посев семян произведен в питомниках на площади 12,45 га (104% от годового плана), в том числе семенами сосны — 9,5 га, также посеяны семена кедра сибирского. лиственницы, ели, березы.

Также в текущем году в лесных питомниках региона выращено стандартного посадочного материала хвойных пород 7 млн 185 штук. Кроме того, уже заготовлено более двух тонн шишек ели, более одной тонны шишек лиственницы. Для лесовосстановления на юго-западе области заготовлено также 30 кг семян березы.

ОБМЕН ОПЫТОМ

«С 2010 года департамент активно взаимодействует с министерством лесного хозяйства Республики Беларусь, первый раз новосибирская делегация побывала там в 2012 году. Последний наш визит в республику состоялся в начале ноября, — отметил Сергей Швец. — Мы с собой обязательно берем не только работ-

живаемость до 98-100%. Также вызывают интерес наработки в освоении лесных ресурсов и торговле лесопродукцией. В регионе при площади лесов в 6,4 млн га и расчетной лесосеке в 4,8 млн кубических метров древесины заготавливается всего 1,5 млн кубометров. В Белоруссии при площади лесов 10 млн га — освоение составляет порядка 18 млн кубометров, а до 2020 года там планируется цифру увеличить до 20-22 млн куб. Понятно, что природные условия разные, но у нас есть недоиспользованный ресурс. Потому опыт нахождения путей решения этого вопроса очень важен для лесоводов региона.

ников системы управления, но и директоров

лесхозов, арендаторов, чтобы они также могли поделиться опытом, перенять что-то для себя». Прежде всего, новосибирцев интересует опыт выращивания посадочного материала с за-

крытой корневой системой, что повышает при-

Очень хороший опыт у лесоводов Белоруссии по решению вопросов подготовки и закрепления кадров, с организацией питомнического хозяйства, с высоким уровнем механизации

«Вот минский завод «Амкодор» выпускает сегодня свои валочные и трелевочные машины и активно внедряет в производство Белоруссии, сказал Сергей Швец. — Чем-то и мы делимся, например, показали разработанные здесь, в Новосибирской области механизмы на базе трактора МТЗ-82, которые позволяют эффективно собирать хвойные шишки. Белорусы уже этот опыт использовали у себя. Перенимают они у нас и подходы к организации охраны и защиты лесов»

ДЕНЕГ МНОГО НЕ БЫВАЕТ

Общие затраты на лесохозяйственные мероприятия — 943,6 млн рублей, из них 249,2 миллиона — бюджетные средства, еще 694,7 млн руб. вкладывают лесопользователи

По словам Сергея Швеца, в 2010-2011 годах в некоторых районах области были серьезные проблемы с арендаторами. Отдавая лес в частные руки, государство рассчитывает получить в лице арендатора ответственного рачительного хозяина лесного участка. Получая прибыль от использования лесов, арендатор обязан выполнять свои обязательства — своевременно вносить арендную плату, выполнять работы по лесовосстановлению, охране и защите лесов. К сожалению, эти требования не везде соблюдались. Потому приходилось через суды растор-



гать договоры с такими недобросовестными

Сейчас сложился круг лесопользователей. которые работают достаточно ответственно, за счет собственных средств выполняют весь комплекс лесохозяйственных мероприятий. Не без огрехов — бывает, и протоколы на них составляют, но больших нареканий нет.

В Новосибирскую область ежегодно завозится 500 тыс, кубометров древесины, а из области она практически не вывозится. Принцип вести глубокую переработку древесины на местах — остается главным. Есть свои производственные площадки по изготовлению мебели европейского качества, а в Чулыме запущен новый цех по производству палочки для мороженого из березы. В сутки производитель может выпускать до 60 кубометров такой палочки.

«Мы стараемся в последние три-четыре года наладить переработку лиственной древесины, прежде всего березы, потому что у нас расчетная лесосека составляет 4 млн кубометров, а осваивается в пределах одного миллиона», — говорит Сергей Швец.

В большинстве районов области береза хорошего качества: Северный, Чулымский, Венгеровский, Каргатский и другие районы. На местах есть достаточно ресурсов, чтобы производить качественную продукцию. В ряде районов области запущены производства мебельного шпона, фанеры, различных пиломатериалов. «Мы ведем переговоры по инвестициям в Кыштовский, Северный районы, о созлании совместного предприятия с китайскими инвесторами, которые готовы забирать нашу продукцию», — отметил Сергей Швец.

Ну, а перед Новым годом идет заготовка новогодних елок. Новосибирцам необходимо порядка 60 тысяч деревьев, и только около 40 тысяч заготавливается на территории области, остальные завозятся соседями. По словам Сергея Швеца, стоимость деревьев в лесхозах сохраняется несколько лет неизменной — от 250 до 1000 рублей за штуку, в зависимости от высоты и породы дерева. По мнению руководителя департамента, в этом году цена главного новогоднего украшения в лесхозах не должна увеличиться больше, чем на 5-7%.



№26 / 2015

«Ветом» шагает по планете

Многим новосибирцам знакомы препараты серии «Ветом». Их применяют для оздоровления организма и улучшения качества жизни. Эту популярную продукцию производит расположенная в наукограде Кольцово фирма «Исследовательский центр». Ее директор **Александр Иванович Леляк** рассказал о том, как рождался этот препарат и как формировались его рынки сбыта в России, дальнем и ближнем зарубежье, несмотря на и вопреки сложной экономической и политической ситуации в современном мире.



— Александр Иванович, как вам удалось разработать препараты, которые стали столь популярными и которые эффективны при лечении любых инфекционных болезней людей? Ведь панацей в природе быть не долж-

— Они и не являются панацеей. В препаратах реализован иной относительно общепринятого в наше время подход к решению задач, связанных со здоровьем людей и других живых макрообъектов на Земле. Такой подход позволил создать препарат со столь необычными свойствами. Но ведь на то и учёные, чтобы создавать новое и более совершенное, чем то, что было давеча.

Общеизвестно, что любые макроорганизмы — люди, животные, птицы, рыбы и так далее, а также растения — способны самостоятельно противодействовать проникновению и развитию в них инфекционных агентов — бактерий, грибов, вирусов, риккетций и других. Они умеют нарабатывать необходимые для этого лекарственные вещества в нужном количестве и должного качества. Болезнь, вызванная проникновением инфекции, обусловлена, прежде всего, тем, что механизм, обеспечивающий это противодействие, повреждён и функционирует с пониженной эффективностью.

Авторским коллективом учёных, принимавших участие в разработке препаратов этой серии, сделана попытка разобраться в принципах функционирования такого механизма. Им удалось установить, что некоторые основополагающие факторы, обусловливающие его

«В препаратах серии "Ветом" задействован природный механизм оздоровления макрообъектов, в том числе — человека... Фирма смогла наладить серийное производство таких препаратов, существенно развить научную тему, создать широкую линейку препаратов-аналогов, предназначенных для оздоровления людей, животных, рыб, растений и др.»

оптимальную работу, находятся в среде, окружающей макроорганизм, — преимущественно в почве. Их идентифицировали, выделили, усилили полезные свойства, стандартизировали и на основе таких микробов создали препараты серии «Ветом» и другие. То есть в препаратах этой серии задействован природный механизм оздоровления макрообъектов, в том числе — человека.

Основной вклад в разработку этой научной темы внёс авторский коллектив из десятков высококлассных специалистов микробиопрома СССР. Руководил работами основатель НПО «Вектор» (в настоящее время это Государственный научный центр вирусологии и биотехнологии, самое крупное учреждение наукограда Кольцово) академик Лев Степанович Сандахчиев.

В 90-е годы прошлого века, когда интенсивно разрушали Советский Союз, НПО «Вектор» попал в очень непростую ситуацию, в рамках которой нужно было не только не допустить распространения особо опасных инфекций, хранящихся в его «запасниках», но и не позволить погибнуть десяткам прорывных технологий, разработанных учёными предприятия за 10 лет его жизни. Академик Сандахчиев смог это сделать практически при полном отсутствии бюджетного финансирования у предприятия.

Что касается научных разработок, то наиболее готовые из них были переданы в частные фирмы, созданные на территории «Вектора» из его же сотрудников.

В НПФ «Исследовательский центр» была передана технология изготовления живых препаратов на базе микроорганизмов с заданными свойствами. За два десятка лет фирма смогла наладить серийное производство таких препаратов, существенно развить научную тему, создать широкую линейку препаратов-аналогов, предназначенных для оздоровления людей, животных, рыб, растений и др. Эти препараты в настоящее время продаются не только в России, но и в странах ЕАС, ЕС, Китае, Вьетнаме и многих других.

Это гигантская работа, как ее можно сделать в рамках негосударственного научного центра?

На такие вопросы всегда сложно отвечать. В прошлом веке нашим пращурам трижды устраивали полное уничтожение и промышлен-

ности, и сельского хозяйства, а они всё строили заново, причём каждый раз лучше, чем было. Мы не хуже и не лучше своих предков. Да, мы построили фирму и рынки сбыта без денег. Мы РаАсы — потомки достойных предков. Мы умеем решать любые задачи. В том числе и ту, о которой вы мне вопрос задали.

— Вы торгуете на рынках ближнего и дальнего зарубежья, но как это возможно? Ведь для организации такого уровня нужны миллиарды рублей?

 Тут вы правы, с миллиардами рублей было бы веселее делать такую работу. Но их пока у нас нет, а в этой связи нам сложно и мы несём временные потери. В том числе, связанные с тем, что своей разработкой мы подтолкнули ведущие мировые фирмы-конкуренты (и мелкие, кстати, тоже) к постановке задачи: сделать аналоги и иметь качественные, конкурентоспособные препараты. Они и вкладывают деньги в разработку этого направления — создание новых препаратов. Большинство из них выделяют из наших препаратов действующее начало и изготавливают аналоги. Но препараты со свойствами «Ветомов» получить им никогда не удастся, эти свойства не воспроизводятся автоматически. У них получаются другие препараты. А у нас — объекты будущих судебных разбирательств.

Обидно, что немалая часть покупателей такой продукции думает, что произведённое в иных странах обладает более высоким качеством. Это глубокое заблуждение. Но как изменить эту ситуацию, нам неведомо...

Прежде чем начать работу по освоению международных рынков, нужно было потратить много времени и денег на подготовительные мероприятия — патентное депонирование производственных штаммов, патентование брендов и логотипа фирмы в более чем ста странах, покупку собственных лабораторных и производственных зданий, создание производственных мощностей, способных гарантированно выполнить соответствующие заказы.

— Рынок Российской Федерации вы освоили в полном объёме?

— Нет, далеко не в полном. И нам очень сильно мешали и в настоящее время мешают конкуренты из-за рубежей России. Но в последнее время объёмы продаж увеличились. Помог нам в этом президент США, который применил против нашей страны санкции. Мы ему за это очень благодарны. В результате этих его действий немалая часть конкурентов ушла с наших рынков и отечественный потребитель наконец-то обратил внимание на нас — российских производителей высококачественных препаратов. Их стали закупать и с удивлением убеждаться в том, что они действительно лучше иностранных...

Кроме того, нам помог и Президент Российской Федерации — он инициировал эпоху импортозамещения. Это наша тема, но наши товары не замещают, а опережают импортные аналоги

Государственные службы РФ тоже подключились к продвижению нашей продукции на мировых рынках. Только в этом году совмест-

но со специалистами из правительства Новосибирской области мы провели выставки во Вьетнаме, Китае, Узбекистане, Турции, посетили с деловой миссией Иран. Министерство экономического развития Российской Федерации предоставило информацию о нашей фирме и выпускаемых ею препаратах всем торговым представителям нашей страны в других странах

— **В растениеводстве.** Увеличение рентабельности (на 20-25%). Причём препараты и технологии применимы к любым культурам. Основной эффект обусловлен максимальным из возможных развитием корневой системы и, соответственно, улучшенным питанием растений, а также повышенной способностью самостоятельно защищаться от вредного воздействия фитопатогенов. Для получения эффекта нужно





Кроме того, доставку препаратов в ближайшую аптеку для собственного потребления можно заказать на сайте аптека.ру

Производитель — ООО НПФ «Исследовательский центр» Россия, 630559, Новосибирская область, Новосибирский район, р.п. Кольцово,

промзона, корпус 200

— Александр Иванович, я имею информацию о том, что в работе по созданию и испытанию новых препаратов принимают участие и другие предприятия. Так ли это?

— Да, это правильная информация. Десятки лет мы активно сотрудничаем с Новосибирским государственным аграрным университетом, Новосибирским «Агрохимцентром», который не первый десяток лет возглавляет Михаил Иванович Степанов. В работах участвуют передовые животноводческие, птицеводческие, растениеводческие хозяйства Новосибирской области. Сотрудники НГАУ в вахтовом режиме проводят широкомасштабные производственные опыты в различных странах ближнего и дальнего зарубежья — Казахстане, Китае, Вьетнаме, Турции, Италии, Испании и других.

— Какие основные результаты могут быть получены сельскохозяйственными предприятиями при широкомасштабном внедрении в деловую практику ваших препаратов и технологий?

обработать посадочный материал — зерно, черенки, саженцы и т. д.

В животноводстве и птицеводстве — увеличение рентабельности за счёт оздоровления животных и птиц. Они существенно меньше болеют и, соответственно, имеют оптимальную продуктивность.

В пчеловодстве препараты обеспечивают бурный рост пчелиных семей и их продуктив-

Снижение затрат на ветеринарные мероприятия и на закупку корма, поскольку «Ветомы» снижают его конверсию.

Увеличение рентабельности хранения урожая в зимний период. Обработка плодов предотвращает рост и развитие гнилостной микрофлоры — одного из основных факторов, влияющих на сохранность овощей и фруктов.

Кроме того, внедрение технологий, основанных на препаратах серии «Ветом», позволяет оставить антибиотики в качестве препаратов резерва, как это должно быть.

Газопровод

Станислав Субочев: Задача одна — безопасность

В региональной инспекции Гостехнадзора прошло итоговое совещание: сотрудники из всех районов области собрались, чтобы обменяться опытом, оценить результаты 2015 года и обсудить, как повысить качество работы.

Начальник Инспекции гостехнадзора Новосибирской области Станислав Субочев рассказал журналу о задачах службы.



— Это традиционное совещание, подведение итогов за год, своеобразный «разбор полетов», который дает возможность увидеть недостатки, чтобы постараться их исправить в следующем году, — сказал Станислав Субочев. — По результатам совещания я предоставляю отчет о работе в министерство сельского хозяйства и правительство региона. Вся наша специфика отражается в этом документе — что сделано, сколько и каких машин зарегистрировано, сколько выдано удостоверений, в общем — как мы качественно решаем поставленные перед нами задачи

— Как можно сформулировать основную задачу Инспекции?

— Наша цель одна — обеспечить безопасность людей и сохранение их имущества.

— Как можно оценить общее состояние самоходной техники, в основном, это сельскохозяйственные машины?

 Техническое состояние машин сохраняется на уровне прошлого года, это достаточно стабильное положение. Та техника, которая представляется для оценки состояния практически вся — около 90%, проходит технический осмотр с первого раза. Это значит, что техника соответствует принятым регламентам. К сожалению, приходится напоминать о том, что есть ответственность за то, что техника не всегда предоставляется на техосмотр. Есть нерадивые логов, они скрывают свою технику. При этом экономят они, что называется, на копейку, а рискуют по-крупному, поскольку подвергают опасности жизни и здоровье тех людей, кто работает на этой технике, а также всех, кто находится рядом. В ряде районов Новосибирской области очень низкий процент техники, проходящей техосмотр.

— Насколько соответствует требованиям качество подготовки специалистов?

 Качество достаточно высокое, поскольку обучение проводится в лицензированных центрах. Их количество не сокращается, а даже увеличивается, потому что с 28.11.2015 г. самоподготовка запрещена на все категории самоходных машин. Такое обучение обеспечивает более качественный процесс подготовки, а в итоге — более высокий уровень по специальности машинист-тракторист.

— Какие сложности в работе вам мешают?

— К сожалению, именно в отношении инспекции Гостехнадзора не меняется нормативная база, в том числе и по таким основным направлениям работы, как регистрация поднадзорных машин, технический осмотр и правила допуска к управлению самоходными машинами. Хотелось бы, чтобы они были обновлены и более адапление Правительства РФ, по которому работает Инспекция, было принято в 1993 году, а сейчас — 2015-й. Быстрое развитие современной техники, завоз в страну большого количества импортной техники достаточно сильно изменили ситуацию. а нормативы остались старыми, это приводит к

— Какие еще проблемы вы видите?

— Я недавно был на совещании в Москве. там речь шла о состоянии энерговооруженности сельского хозяйства. Выступал представитель

Петербургского тракторного завода, говорил. что завод может увеличить производство тракторов вдвое — до трех тысяч штук. Цифра на первый взгляд хорошая, но чтобы вдвое увеличить нашу энерговооруженность, России необходимо 40 тысяч условных тракторов. Но и тогда наша энерговооруженность будет вдвое ниже европейской и втрое — американской. Это отставание сопровождается старением машинно-тракторного парка страны. Изношенность тракторов достигает 60%, зерноуборочных комбайнов до 40% (это количество машин, которые эксплуатируются 10 и более лет). В этой ситуации роль и ответственность Гостехнадзора повышается ведь наша задача контролировать состояние техники и обеспечивать ее безопасность.

В юрисдикцию инспекции Гостехнадзора входит вся самоходная техника (селькохозяйственные машины, тракторы, зерноуборочные и кормоуборочные комбайны, дорожностроительные, мелиоративные, карьерные машины), за исключением техники, предназначенной для движения по автомобильным дорогам, регистрируемой ГИБДД. Инспекция занимается ее регистрацией, выдачей государственных регистрационных знаков, свидетельств о регистрации, паспортов самоходных машин и других видов техники, проведением технических осмотров, приемом экзаменов на право управления и выдачей удостоверений



Заместитель начальника региональной инспекции Гостехнадзора Павел Федоров считает, что одной из основных задач сотрудников ведомства является увеличение числа

машин, проходящих техосмотр.

Вовремя выявленная неисправность может сохранить чью-то жизнь. Поэтому необходимо не только широко оповещать о месте, дате и времени проведения техосмотров, в том числе и через местные СМИ, но и привлекать к организации работы местную власть, вплоть до глав районов. В конце концов, безопасность людей — это наша общая задача

Руководителям предприятий, строительно-монтажных организаций, городских и сельских администраций,

гражданам

Информация о прохождении магистральных газопроводов и соблюдении Правил охраны магистральных трубопроводов, утвержденных постановлением Госгортехнадзора России от 23.11.1994г.№61, и минимальных расстояний от оси газопроводов согласно СНиП 2.05.06-85 «Магистральные трубопроводы».

На территории Новосибирской области проложена сеть магистральных газопроводов высокого давления, в том числе по: Коченевскому, Каргатскому, Чулымскому, Черепановскому, Болотнинскому, Мошковскому, Колыванскому, Искитимскому, Тогучинскому, Новосибирскому рай-

№26 / 2015

Трасса магистрального газопровода через каждые 500 метров обозначена километровыми столбиками желтого или оранжевого цвета, высотой 1,5 метра с указанными на них километражем и глубиной заложения труб.

Места пересечения газопровода с автомобильными дорогами и другими наземными и полземными коммуникациями обозначены соответственно дорожными знаками «Осторожно, газопровод», «Остановка запрешена» и знаком «Газопровод высокого давления».

Механические повреждения газопровода могут вызвать его разрушение, сопровождающееся взрывом или пожаром, и приводят к большому материальному ущербу. Виновные в повреждении магистрального газопровода и средств его электрохимзащиты от коррозии с линиями электропередачи привлекаются к административной и уголовной ответственности.

Для обеспечения нормальных условий эксплуатации и исключения возможности повреждения газопровода устанавливается охранная зона: 25 метров от оси газопровода с каждой стороны, охранная зона вдоль подводных переходов — 100 метров с каждой стороны от крайней нитки.

В охранных зонах трубопроводов без письменного разрешения Новосибирского ЛПУ МГ ЗАПРЕШАЕТСЯ:

- а) возводить любые постройки и сооружения:
- 6) высаживать деревья и кустарники всех видов, складировать корма, удобрения и материалы, скирдовать сено и солому, содержать скот, выделять рыбопромысловые участки, производить добычу рыбы, устраивать водопои, производить колку и заготовку льда;
- в) сооружать проезды и переезды через трассы трубопроводов, устраивать стоянки автомобильного транспорта, тракторов и механизмов, размещать коллективные садь
- 2) производить мелиоративные земляные работы, сооружать оросительные и осуши
- д) производить всякого рода горные, строительные, монтажные и взрывные работы,
- е) производить геолого-съемочные, поисковые, геодезические и другие изыскательные работы, связанные с устройством скважин, шурфов и взятием проб грунта.

Для обеспечения безопасности города и другие населенные пункты, коллективные сады с садовыми домиками, дачные поселки, отдельные предприятия, здания и сооружения гаражи, открытые стоянки для автомобилей, отдельно стоящие здания с массовым скоплением людей (школы, больницы, клубы, детсады, вокзалы и т. п.) должны размещаться на минимальном расстоянии от оси магистральных газопроводов не менее 100-350 метров в зависимости от его диаметра согласно СНиП 2.05.06-85 «Магистральные трубопроводы».

Для согласования работ в охранной зоне. согласования строительства различных сооружений и размешения коллективных садов, огородов и фермерских усадеб в зоне минимальных расстояний до газопроводов необходимо обращаться по адресу:

630126, Новосибирск, ул. Выборная, 241 Новосибирское линейное производственное управление магистральных газопроводов 000 «Газпром трансгаз Томск».

Тел.: (383) 338-11-00 (директор НЛПУМГ) Факс: (383) 338-10-72 Сменный диспетчер (круглосуточно): (383) 338-11-02 Коммутатор (круглосуточно): (383) 338-08-80

> Директор НЛПУМГ Шмонин Владимир Васильевич

Комплектация «ПРЕМИУМ»

лируемым расходом рабочей жидкости фирмы "Danfoss" 180 л/мин. и 4-х секционным гидрораспределителем фирмы "Bosch" (на 4-е пары выводов) для подключения комбинированных с/х агрегатов.

K-744P1 с ДВ.ЯМЗ-238НД5 (300 л.с.) от 1 800 000 руб. К-744Р2 с дв.ТМЗ-8481.10 (350 л.с.) от 2 300 000 руб. K-744P3 с дв.ТМЗ-8481.10-02 (390 л.с.) от 2 700 000 руб.

Комплектация «ПРЕМИУМ»

K-744P2 c gs. Mercedes OM457LAE2/4 (354 n.c.) or 2 500 000 py6. TPAKTOPA K-744P3 с дв. Mercedes OM457LAE2/3 (401 л.с.) от 3 000 000 руб.

Доставка собственым автотралом ПО РФ!

Конфискат ОАО «РосАгроЛизинг»





ограничено!

8-905-657-58-24, 8-952-545-73-76, 8-920-229-92-14 факс: (473) 255-22-85

e-mail: vostok-agro36@rambler.ru

Медицина

ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЗДЕЛИЙ В СФО В 2012 ГОДУ

4.2 МЛРД РУБЛЕЙ

№26 / 2015

ОБЪЕМ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА МЕДИЗДЕЛИЙ В СФО В 2012 ГОДУ

21,7 МЛРД РУБЛЕЙ



Коллекция отказов

По итогам обсуждения на круглом столе темы импортозамещения в области медицинской техники можно было составить коллекцию отказов федерального Министерства здравоохранения на разработки новосибирских ученых и медиков. При этом дефицит медицинской техники со временем в России будет только нарастать.

РЫНОК ДЛЯ ЧУЖИХ

Начальник департамента промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии Новосибирска Александр Люлько считает, что мы недостаточно используем свой потенциал в направлении, которое относится к сфере национальной безопасности.

«Если посмотреть, какое оборудование медицинское в России продается, то видно, что даже элементарные вещи, которые мы могли бы выпускать сами, — импортные, — сказал Александр Люлько, открывая круглый стол. — Хотя понятно, что наш потенциал, возможности здесь просто огромны. Мы в прошлом году проводили профильные советы, там прозвучало, что объем российского рынка медицинских изделий составляет более 200 млрд рублей, а в 2020 году вырастет до 400 миллиардов, причем прогноз делался до девальвации рубля, значит, реальный объем еще вдвое больше — это уже близко к триллиону рублей. Конечно, мы не всю медтехнику можем производить в России, по оценке специалистов — ло 60% от потребностей».

По словам чиновника, вклад Новосибирской области здесь достаточно велик, это рентгеновские аппараты, хирургические столы, аппараты искусственной вентиляции легких, лазерное оборудование и многое другое

«Тем более что на модернизированных предприятиях есть свободные производственные мощности, а главное, есть рынок, — сказал он. — Поэтому нужно делать программу по развитию отрасли в Новосибирске и регионе в

По словам директора СНП «Медтехинновация» Кирилла Белика, потенциал Новосибирской области действительно велик, он составляет 50% от возможностей всего Сибирского федерального округа.

«Рынок отдан чужим производителям..., которым важны только свои интересы, а не интересы отечественной медицины. Необходим общественный контроль за государственными закупками только это даст шанс для местного производителя».

> ГЕОРГИЙ ВЕРЕВКИН, ЧЛЕН СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «ИНСТИТУТ ПРИКЛАДНОЙ ФИЗИКИ»

По данным на 2011 год, государственные закупки медицинских изделий российских производителей обеспечивались на 23.8%. По словам Кирилла Белика, объем отечественного производства настолько мал, что это угрожает самому существованию отрасли в нашем регионе.

Член совета директоров ОАО «Институт прикладной физики» Георгий Веревкин представил участникам круглого стола цифровой сканирующий рентгеновский аппарат «Взор», созданный в рамках конверсии 17 лет назад. Качество его работы — на мировом уровне, цена ниже, но при этом объем продаж остается небольшим.

«Законодательство работает на коммерсантов, а не для производственников, — уверен Георгий Веревкин. — Рынок отдан чужим производителям. Там сложились коммерческие структуры, которым важны только свои интересы, а не интересы отечественной медицины». Он считает, что необходим общественный контроль за государственными закупками — только это даст шанс для местного производителя.

OTKA3 3A OTKA3OM

Директор ООО НПО «БиоТест» Сабир Валиев рассказал о созлании в 2008 голу теста «Карлио-БСЖК», который позволяет в первый час, а иногда буквально за несколько минут провести экспресс-диагностику острого инфаркта миокарда. Большинство летальных исходов здесь происходит в первые часы, поэтому применение теста жизненно важно, особенно для пациентов с нетипичной клинической картиной заболевания. Тест удобен и прост и позволит спасти людей, выполнить его может любой медик и в любых условиях — дома, в скорой помощи, приемном покое и т. д. Тест получил положительные отзывы практикующих врачей, за четыре года его прошли более трех тысяч пациентов

«Мы производим тест с 2009 года, но получить рекомендацию Минздрава не можем, говорит Сабир Валиев. — Поэтому лечебные учреждения его не закупают. Мы выступаем на всех профильных медицинских форумах, представители Минздрава либо отмалчиваются, либо говорят, что в европейских станлартах такого теста нет, а есть тропонин. Но проблема в том, что тропонин работает только после шести часов. Был еще один ответ из федерального Минздрава: «Использование теста может привести к задержке эвакуации пациента». Куда это годится? Проблема в том, что все решения принимают чиновники высокого уровня».

Разработчикам проекта «Сетевая нейрореабилитация» — это восстановительное лечение при инсульте и спинальных травмах, отказали на основании того, что не у каждого больного есть дома компьютер. Лечение происходит с применением специальной компьютерной приставки и контролируется лечащим врачом по скайпу. Когда работала программа «Доступная среда», считалось, что каждый инвалид должен быть социализирован, а для таких пациентов социализация без компьютера немыслима...

Реабилитационное восстановление проводится в течение двух месяцев для больных с тяжелыми нарушениями движения, речевых и когнитивных дисфункций, при наиболее инвалидизирующих заболеваниях нервной системы и опорно-двигательного аппарата. Прибор может быть использован и в Детском неврологическом диспансере для детей с синдромом дефицита

«Такие больные после выписки остаются без наблюдения врача, они не могут посещать больницу, их состояние «тяжелеет», они быстро становятся инвалидами, — поясняет Ольга Джафарова, руководитель лаборатории НИИ молекулярной биологии и биофизики СО РАН. — Нам нужна клиническая база для совершенствования метода. Мы над этим работаем, но все идет чрезвычайно медленно. Сейчас представители Министерства уже говорят, что они «за», но ситуация не меняется. Метод был разработан в 2000 году, а первый проект запущен в 2008 году в Красноярске, на базе Сибирского клинического центра ФМБА, но с тех пор проект не развивается».

В лаборатории Института лазерной физики СО РАН разработан целый спектр лазерной техники, среди них: лазерный спектрометр сверхвысокого разрешения, аппараты для стоматологии, хирургии и косметологии. Последних за пять лет в России продано 10 штук, в Германии — 150, в Корее — 500. Получен патент на ультрафиолетовую офтальмологическую дазерную установку, которая за один сеанс вылечивает герпетический кератит. Второй метод заключается в месячном курсе уколов. Это заболевание составляет 67% от всех поражений роговицы.

По словам заведующего лабораторией Александра Майорова, отказ от эксперта Минздрава дать одобрение на этот аппарат был мотивирован тем, что это «преждевременный проект».

ОСТАНЕМСЯ БЕЗ ДИАГНОСТИКИ?

Гендиректор ЗАО СибНИИЦМТ Дмитрий Белик считает, что произволством мелицинских излелий можно загрузить невостребованные мощности модернизированных предприятий. «Так везде делают, — говорит он, — какая-нибудь

«Дженерал электрик» одновременно работает на оборону и выпускает высокотехнологичное медицинское оборудование. Наш бизнес, имеющий деньги, не хочет заниматься медицинскими инновациями. Ситуация такая, что если мы у себя не наладим производство определенных комплектующих и расходных материалов, наша диагностическая техника просто встанет».

По его словам, ему уже приходилось сталкиваться с тем, что импортную технику ставят на консервацию. Причина — сложность и дороговизна обслуживания. Стоимость сервиса и «расхолников» выросла в последнее время в 2-10 раз и соразмерна стоимости самого оборудования. Есть и такие аппараты, программное обеспечение которых планово выключается через пять лет эксплуатации для профилактики. Чтобы возобновить работу — нужно получить от компании-производителя ключ, а это дорого стоит.

Сама техника часто закупалась бездумно, ее комплектация не всегда удачна. А фирмы-поставщики просто исчезают, оставляя пользователей один на один с проблемами. Необходима и подготовка своих специалистов, которые бы разбирались в высокотехнологичной технике.

Заведующий лабораторией БНЗТ ИЯФ СО РАН Сергей Таскаев представил на круглом столе перспективную методику лечения злокачественных опухолей бор-нейтронозахватной терапией. Она обеспечивает избирательное уничтожение клеток опухоли путем накопления в них стабильного изотопа бор-10 и последующего облучения потоком эпитепловых нейтронов.

Эти труднодоступные опухоли не лечатся ничем, надежда на эту технологию.

«Достаточно привести один пример — история Жанны Фриске как раз такой случай и никто не смог ей помочь», — говорит Сергей Таскаев.

Работа идет уже 15 лет, в ИЯФе создан и работает новый тип ускорителя элементарных частиц. В мире создаются профильные центры, в Японии запущено несколько проектов.

«Эту технологию точно внедрят — но кто и когда? — Задается вопросом Сергей Таскаев. — У нас есть предпосылки для создания профильного центра в России. Если мы этого не сделаем. то через 10 лет будем завозить установки из Японии, также собирать круглые столы и обсуждать импортозамещение в этой отрасли...».

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ **ГОСУДАРСТВЕННЫХ** ЗАКУПОК МЕДИЦИНСКИМИ **ИЗДЕЛИЯМИ РОССИЙСКИХ** ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ:

43

	всего
23,8%	Офтальмология
81,8%	
йоне)	Общебольничные изделия (в рай
79,6%	
	Лабораторная диагностика
38,9%	
	Стоматология
35,4%	
	Восстановительная медицина
14,7%	
0.60/	Ортопедия
9,6%	ЛОР
7,7%	nor
	Анестезия и дыхательные аппар
6.9%	тнестезил и дыхательные аппар
0,5 70	Эндоскопия
3,6%	
	Хирургия
5,6%	
	Нефрология и урология
2,1%	
	Лучевая терапия
1,2%	



ТЕКУШИЕ ПРОБЛЕМЫ **ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ** В РЕГИОНАХ:

- Значительное снижение спроса на медицинские изделия (предполагается восстановление к 2017 году).
- Отсутствие у предприятий достаточного количества оборотных средств (предполагается оказание поддержки за счет реализации мероприятий, предусмотренных Федеральным законом «О промышленной политике»).
- Технологическое отставание отрасли.
- Низкий уровень гармонизации условий производства продукции в отрасли с международными стандартами.
- Недостаточный уровень поддержки субъектов на этапах создания продукции, характерных для отрасли.
- Низкий уровень предпринимательской активности (создание новых предприятий).

Безопасность

Праздник под грифом «секретно»

20 декабря свой профессиональный праздник отметили сотрудники Федеральной службы безопасности. Ровно 98 лет назад (1917 год) была создана Всероссийская чрезвычайная комиссия (советская контрразведка), а через три года (1920 год) был создан ИНО ВЧК — Иностранный отдел Всероссийской чрезвычайной комиссии так родилась советская разведка. Член Координационного совета «Межрегионального союза силовых структур Родины» Олег Петрович Коляденко, полковник органов госбезопасности в отставке, говорит, что в последние годы этот праздник стал общенародным: «Этот праздник отмечают все, кто понимает, что безопасность россиян — это важнейший приоритет, а без служб разведки и контрразведки ее невозможно обеспечить». Среди новосибирских контрразведчиков и разведчиков много профессиональных и смелых людей, но рассказывать о их работе можно только после снятия грифа «секретно».

РАЗВЕДЧИК И В НЕБЕ — ГЕРОЙ

Новосибирск расположен в глубине страны, но это не значит, что здесь исключитель но «тихое место». Лишь спустя годы журналисты, а затем и земляки узнали о подвиге Владимира Ильича Попова, подполковника внешней

Случилось это в самом начале «лихих 90-х», Владимир Ильич возвращался из командировки в Москву рейсом №172 на ИЛ-86, в котором летело более 300 пассажиров. Примерно через час полета вдруг из туалета, расположенного рядом с кабиной пилотов, выскочил парень и с криками: «Все умрем!» стал бросать в салон бутылки с зажигательной смесью. В салоне начался пожар, за ним — паника. тушить пожар, ведь воздух в замкнутом пространстве выгорает очень быстро. «Я до сих пор поражаюсь смелости и профессионализму девчонок-стюардесс, которые ползком, в дыму, на ощупь помогали пассажирам», — вспоминает Владимир Ильич. Он тоже укладывал пассажиров на пол, потому что подача воздуха в самолете оборудована снизу. Один



ВЛАЛИМИР ИЛЬИЧ ПОПОВ

А террорист снова укрылся в туалете и заперся там. Через дверь кричал: «Я всех уничтожу!» Владимир Ильич добрался до туалета и вступил в переговоры: «Я тебя не слышу, как тебя зовут?» «Николай!» «Коля, подойди поближе, я не слышу — через дверь».

Парень приблизился и опять стал кричать про смерть, Попов ногой выбил дверь и ударом в голову «выключил» террориста. И вовремя — у того в туалете оказалась еще целая батарея бутылок.

До экстренной посадки в Свердловске Владимир Попов контролировал террориста и даже защищал его от мести борт поднялся наряд милиции. Попов передал парня стражам порядка. Один из милиционеров. правда, настолько ошалел от происходящего, что сначала залил из «черемухи» и террориста и самого

Кроме террориста, Владимир Ильич передал и «вещдоки», найденные под креслом террориста, в сумке оказался его дневник. В дневнике было подробно расписано, как тот готовился к теракту, как выбирал самый многолюдный рейс, и так далее. Он был одиночкой, не как теперешние террористы, но намерения имел самые серьезные, и его план наверняка бы удался, если бы не случайный пассажир — Владимир Ильич Попов.

Несмотря на исключительную ситуацию, Попов сохранил парню жизнь, хотя мог бы тала, поясняет Владимир Ильич, какая-то профессиональная выучка — мысль, что нужно разобраться, провести следствие. Тогда понятие терроризм и подобные происшествия были в новинку. Спустя годы, Владимир Ильич признается, что случись такое сегодня, действовал бы значительно более жестко.

Лишь в отделении милиции стали разбираться — где спаситель самолета? Владимир Ильич спокойно сказал: «Да он покурить, наверное, вышел». Пассажиры почему-то решили, что это был «афганец», в суете никто Попова не запомнил. Пока ждали героя — подали новый самолет, Владимир Ильич сел на свое место и улетел в Новосибирск.

— Он не мог открыться, потому что работал тогда под прикрытием, — поясняет Олег

по разведанным точкам — базам и командным пунктам, а поиск скоплений боевиков, их бен-Операцией в Сирии наше руководство сделало гигантское моральное, экономическое, политическое дело, спасибо и президенту Владимиру Владимировичу Путину, и таким ребятам, как Дмитрий Рогозин, — они умницы.

№26 / 2015

Коляденко. — Потом, когда разобрались, Вла-

димира Ильича Горбачев наградил орденом

Мужества под символическим № 1. Но о геро-

ическом поступке никто не знал, пока с Попо-

ва спустя три года после выхода на пенсию не

сняли гриф «секретно», у меня такой гриф был

пять лет. Сейчас гриф снят, меня приглашают

на разные встречи, ветераны-афганцы обычно

встречаются по родам войск. Вот позвали меня

летчики. Я говорю — вы же там сами были! А

они просят рассказать, почему мы оказались в

Афганистане, воевать-то они там воевали, а по-

чему — не знают. А я в Афганистане был одним

из первых, вот и приходится делиться с бывши-

ЭТО СВОЕВРЕМЕННАЯ АКЦИЯ

— Олег Петрович, сейчас звучат разные

мнения по поводу нашей антитеррористи-

ческой операции в Сирии, даже авантюрой

называют, поделитесь своим профессио-

авантюра, это настолько продуманная и умная

акция, что ничего лучше выдумать было нель-

зя. Это продуманная акция не только с целью

борьбы с терроризмом, но и для поднятия духа

именно оттуда началось распространение хри-

стианства. И до настоящего времени в Сирии

остались все основные христианские ценно-

сти, и мы были вынуждены прийти на помощь,

когда со стороны радикального исламизма на-

Латакии находится крупнейшая военно-мор-

ская и военно-воздушная база, которую нужно

было сохранить, поскольку она обеспечивает

наше присутствие в Средиземном море. И мы

вошли в Сирию очень вовремя — когда усилия

правительственные войска Сирии освободили

множество населенных пунктов, радикальные

исламисты практически вытеснены в пустыню.

Не случайно ведь нашим самолетам отдан при-

каз на «свободную охоту» — то есть не работа

При поддержке наших бомбовых ударов

Следующая причина — это то, что у нас в

чался настоящий крестовый поход.

США и их сателлитов потерпели крах.

Мы вошли в Сирию потому, что эта стра-

— Операция в Сирии — это не только не

нальным взглядом на эту ситуацию.

российской армии.

Посмотрите, что сейчас происходит в арабском мире — видя, как мы помогаем Башару Асаду, к нам потянулись другие арабские страны — Иран, Египет. Это очень большие страны, в одном Египте под 100 млн населения. И не случайно Египет купил «Мистрали», которые Франция делала по нашему заказу. В результате Египет рассчитался с Францией, а она — с Россией. Плюс: Египет будет закупать у нас 40 вертолетов для «Мистралей» — это дополнительный доход. Поездка Дмитрия Рогозина в Иран также принесла хорошие результаты, он договорился о поставках в эту страну ракетного комплекса С-300, самолетов и вертолетов. Кроме того, речь идет о строительстве еще одной атомной электростанции в Иране, а это колоссальные деньги. При этом заметьте: когда мы стреляли ракетами с Каспийской флотилии, то ракеты шли над территорией Ирана и Ирака — это также говорит об уровне доверия между странами. Вот как все закручивается, и это не случайно. Ведь даже Ванга, когда у нее спросили перед самой смертью совет, сказала: «Держитесь России, она воспрянет и сделает мир другим, более человечным». И также о ситуации в мире добавила: «Сирию еще не сдали». Почему она вспомнила о Сирии? Я думаю, это были неслучайные слова.

«Даже Ванга, когда у нее спросили перед самой смертью совет, сказала: "Держитесь России, она воспрянет и сделает мир другим, более человечным". И также о ситуации в мире добавила: "Сирию еще не сдали". Почему она вспомнила о Сирии? Я думаю, это были неслучайные слова».

ОЛЕГ КОЛЯДЕНКО

ПРАЗДНИК НА ПОСТУ

 У нас здесь ситуация спокойная внешне, но это не значит, что угроз нет. Новосибирск ми государствами, а сейчас в мире терроризм часто базируется на радикальном исламе. Ислам — самая молодая мировая религия и радикальные течения в ней наиболее сильно проявляются. Новосибирск — перекресток различных путей сообщения, сюда приезжает много людей из Средней Азии и Закавказья, в основном, это мусульмане, среди них есть и представители радикального ислама. Более того, лояльных исламистов вытесняют ваххабиты, которые приехали сюда совсем недавно, в последние несколько лет. Рост числа мусульдавно у нас в городе была всего одна небольшая мечеть, то теперь построены Соборные мечети на улицах Красина и Ватутина. Тем не менее, когда проходят главные мусульманские

праздники, три четверти молящихся не попадают в мечети, они занимают все близлежащие дворы и территории, что само по себе говорит, насколько увеличилось количество мусульман.

Мы писали мэру Анатолию Локтю записку о роли исламского фактора, и в плане терроризма описали ситуацию в городе. Справка получилась большая и наполненная фактами. Если говорить о безопасности, то самое очевидное: выходцы из мусульманских стран часто работают дворниками, они имеют доступ к подвалам и чердакам жилых домов, другим помещениям — а ведь мы помним, что многоквартирные дома у нас подвергались уже террористическим атакам в Москве и Волгодонске. У нас уже есть и обособленные территории, населенные мусульманами, куда не заезжают полицейские, куда не могут пройти сотрудники ФСБ, например, дачный поселок за бывшим Гусинобродским рынком

Это, слава Богу, что у нас в управлении ФСБ в отделе по борьбе с терроризмом работают опытные и толковые ребята, беда в том, что их мало. Терактов у нас не было, но ведь были аресты людей, готовящихся к террористической деятельности, это значит, что есть реальная опасность, но пока ее удается контролировать.

Вторая серьезная проблема — это наркотики. Вроде бы, это не прямое дело контрразведки, но ведь наркотики, помимо вреда людям, молодежи особенно, еще дают колоссальные деньги для тех самых террористов. Наркотики к нам идут из азиатских республик, из Афганистана, где расположена «кузница» террористических кадров. Поэтому и против наркомафии работают контрразведчики и добиваются больших успехов, чем другие правоохранительные службы.

И еще одно направление — это контршпионаж. В Новосибирске всегда было мощное военное производство, оно сейчас восстанавливается, и перед контрразведчиками стоит задача защиты наших военных секретов. На этом направлении также были хорошие результаты, ловили наши ребята крупных шпионов, в том числе американских. Были вскрыты попытки передачи секретных сведений в Англию, Китай и прочие страны, которые работали и работают против нас. Но самая главная задача — не поймать шпиона, а не допустить передачу данных, не дать навредить нашему государству.

Это только три основных направления работы контрразведчиков, а их на самом деле значительно больше, и по всем сотрудники ФСБ работают много и результативно. У нас не население просто не замечает, не знает, как они гасятся в зародыше. Я много лет проработал в этой системе и знаю все сложности этой работы. Одна из них — это небольшой штат со-

Мы отметили в очередной раз профессиональный праздник, 98 лет органам безопасности. Но и в праздник расслабляться сотрудникам некогда, они, что называется, на посту Давайте поздравим их с этой датой, пожелаем здоровья, чтобы они оставались такими же патриотами, и чтобы на службу, обеспечивающую безопасность страны, приходили молодые, умные и преданные Родине люди.

- Олег Петрович, Новосибирск, с точки зрения разведчика, — это проблемная точка на
- Да, безусловно, у нас третий город в стране, это важный город для спецслужб. И наших,
- Ситуация сейчас напряженная по многим направлениям, насколько обеспечена безопасность новосибирцев, насколько наш город защищен?

«Слава Богу, что у нас в

к террористической

управлении ФСБ в отделе по

опытные и толковые ребята...

Терактов у нас не было, но ведь

борьбе с терроризмом работают

были аресты людей, готовящихся

деятельности, это значит, что

ее удается контролировать».

есть реальная опасность, но пока

из пассажиров в панике пытался открыть на

Если бы у него получились — все пассажиры

погибли бы еще быстрее, чем от огня. Попов

сначала попытался оторвать его от люка, а по-

том ударом в челюсть отправил в нокаут.

ОЛЕГ КОЛЯДЕНКО

Бизнес-тренер

Хотите увеличить продажи своей продукции и не знаете как? В гостях у редакции опытный бизнес-тренер Александр Васенёв, работающий в бизнесе больше двух десятков лет, за его плечами компания по оптовой торговле электроникой, 14 успешных стартапов и десятки компаний, увеличивших свои продажи.

Итак: о секретах бизнеса, «вкусных задачах» и тонкой настройке системы продаж.

— Я занимаюсь продажами с 90-х годов, начинает рассказ Александр Васенёв. — но мне кажется, что занимался этим всю свою жизнь. Даже когда бабушка привозила с дачи «лишние» огурцы — мы с братом продавали их у ближайшего магазина. С тех времен у меня осталось ощущение, что что-то людям продаешь, делаешь им приятное и себе на мороженое зарабатываешь. Поэтому менеджер по продажам, руководитель отдела продаж для меня — это человек, который несет благо для всех сторон. Когда я вышел во взрослую жизнь, я первую компанию создал, связанную с торговлей. Моя оптово-торговая компания успешно проработала на рынке 14 лет, весной я ее не менее успешно продал. За это время накопился огромный опыт, и заниматься продажами стало неинтересно, хочется делиться этим опытом.

Это было осознанное изменение профиля работы?

— Началось все с того, что знакомые спрашивали: как у тебя менеджеры таким маленьким коллективом делают большие обороты? Я, говорю, постоянно их чему-то учу. А ты можешь моих менеджеров научить? Я начал приходить к моим друзьям и учить их персонал, как нужно продавать. Но когда ко мне выстроилась очередь, я начал делать это за деньги. И vже года три-четыре я не просто тренинги провожу, а консультирую бизнесы по организации системы продаж. И вижу, что это нужно в первую очередь производителям. Потому что они как думают: вот я сделал что-то хорошее, оно всем нужно, придут и в очередь купят. Аграрии вырастили картошку — она же всем нужна! А что-то очередь не выстраивается. Или выстраивается — но из людей, которые обладают большими коммуникативными навыками, чем наши аграрии. И что тогда получается? Да они «отжимают» товар по низкой цене. Перекупщики — это те менеджеры, которые пользуются слабостями наших аграриев. Я видел ситуацию, когда у крестьянина перекупщик «отжимал» мясо. По лицу видно — мясо нравится, а он тут жилы, тут жир... в итоге мясо ушло по 110 рублей. Потому что крестьянин понимает или продает или неизвестно куда его деть. То есть производителям нужно коммуникативные навыки осваивать, учиться торговаться. Надо уметь свои аргументы приводить.



«Менеджер по продажам, руководитель отдела продаж для меня — это человек, который несет благо для всех сторон».

— Вы работаете с аграриями?

— Да, в том числе и с ними, и с переработчиками, и именно по теме налаживания продаж, потому что ждать перекупщиков, которые цены занижают, — смысла нет. А я занимался торговлей, я сам «отжимал», но не крестьян, а импортные компании, производящие электронику, — «Панасоник», «Бразер» и так далее. И мы с ними торговались за каждый доллар, они это очень хорошо умеют, так что у меня тоже были отличные бизнес-тренеры. А с другой стороны, я договаривался с продающими сетями, где нужно уметь, чтобы тебя «не отжали» до последней копейки...

— С чего нужно начинать?

— С понимания, кому можно продавать продукцию — не только сельскохозяйствен-

ную, но и продукцию переработки. Карту рынка не представляют, не знают клиентов, их потребности. И приходится всю эту систему выстраивать. Это как пазл: один кусочек, другой, третий. Сначала нашли клиентов — вот они, потом задаемся вопросом: а что этим клиентам нужно? Осознали, на основе потребностей клиентов написали коммерческое предложение. Дальше выстроить систему информационных каналов — как до клиентов достучаться. Это газеты-журналы, Интернет и т. д. Выстраиваем систему не только чтобы клиенты сами приходили, но и систему активных продаж — это наиболее эффективная система, дает максимальную прибыль. Когда ты знаешь, что продукция нужна клиенту, ты звонишь и предлагаешь именно ему. И то же мясо не по 110 рублей уйдет, а по 200-300. Потом возникает тема послепродажного обслуживания, сервиса.

— Крестьянам же технику тоже с сервисным обслуживанием продают, и они при покупке это учитывают...

— Необходимость сервиса они понимают, но не знают, как его создать. Вот как раз такие люди, как я, это делают.

— Примеры?

— Пожалуйста. Производитель меда. Задача — как увеличить продажи, естественно. Мы сделали опрос маркетинговый и спросили, что для людей важно. Важно, говорят, чтобы мед был натуральный, потому что подделок много. Следующий вопрос: а как вы определяете, что мед натуральный? А если видим, что в меде ножка или крылышко пчелы, кусочек сот — то мед натуральный. Мы говорим: «Отлично!!!» и советуем производителю меда в каждую банку кидать пчелу. А у него один из каналов сбыта — точки вдоль трассы. И там мед чистый и с пчелками внутри. С пчелками разбирают «на ура» и знакомым еще рекомендуют. И продажи выросли до того, что меда стало не хватать.

— Надеюсь, он не будет «бодяжить» про-

 Нет, нет! Что мне в сельском хозяйстве нравится, там люди честные, они сохранились с советских времен. Им достаточно получить свои деньги... И вот такую систему сервиса можно сделать для любого продукта. — То есть крестьяне и другие производители не осваивают вот этих новых навыков

№26 / 2015

— Да, иногда нужна небольшая подсказка: купите упаковочную машинку — недорого, а эффект другой. Или помойте картошку и фасуйте в мешки, она будет продаваться не по два, а по 10 рублей за килограмм. Сложно? Нет, можем, но удивляются. Еще пример с производителем подсолнечного масла. Делали люди хорошее масло. но с совершенно неправильным маркетингом. Продавали в 5-литровых бадьях. Я попробовал — масло отличное, а продают за копейки, потому что «наша целевая аудитория — крестьяне, которые на всю большую семью жарят еду». Я говорю — вы не правы, с таким ароматом и набором свойств ваши клиенты — люди богатые, которые ценят качество. И не за 70 рублей за литр нужно продавать, а за 300 — ближе к оливковому. «Да ну, — говорят, — у нас и так-то его не очень берут». Мы разработали для них красивую упаковку, наклейку, бутылочку — стало продаваться в три раза дороже и еще большими объемами. Вот что значит — попали в целевую

— А что за марка?

— Не могу называть, у меня с клиентами договоренность о конфиденциальности, которую я строго соблюдаю, и никогда не называю ни имен, ни названий компаний.

— У вас есть команда?

— Да, конечно, постепенно сложилась целая команда. Я прихожу на предприятие, изучаю, выдаю рекомендации. «Чо-о?», — слышу в ответ. То есть люди не понимают даже что такое целевая аудитория, и не могут ничего сделать правильно в продажах. Они готовы платить, понимают, что нужно отлаживать продажи, но сами не знают как сделать. Им нужно сделать все «под ключ». Поэтому я начал привлекать людей, которые умеют делать опросы людей как поверхностные, так и глубинные, как очно, так и заочно. Провели мы опрос, клиент говорит: «Отлично, а что дальше? А сам можешь активные продажи сделать?» Так появился колл-центр на аутсорсинге. который может обзванивать клиентов. Появился Интернет — это востребованный рекламный канал, у меня появилась группа по работе в Интернете. Следующий этап — возникла потребность в регистрации торговой марки, бренда — у нас появились юристы, которые умеют это делать.

— У вас тоже бизнес строился от потребностей клиентов?

— Да, я тут выступаю координатором, провожу первичные встречи, а потом связываю клиента с теми людьми из команды, кто ему будет полезен. Или мы командой заходим на предприятие и налаживаем работу. Есть, например, услуга «Коммерческий директор на час». Мы командой заходим, подбираем персонал и отлаживаем систему сбыта — на это требуется два-три месяца. При этом система должна работать и без нас. Мы делаем все вплоть до коммерческих предложений для разных видов клиентов, составляем скрипты — инструкции для менеджеров, чтобы они не «пороли отсебятину», а общались с кли-



«Системы, которые мы создаем для предприятий, не имеют аналогов и способны хорошо работать. Такие системы есть или у филиалов московских компаний или у франшиз. Но и им, бывает, нужна настройка под конкретные сибирские условия».

ентом правильно, на каждый ответ клиента у них заготовлен свой ответ. Через полгода менеджеры уже легко обходятся без «шпаргалок».

— В России зацикливаются на людях, конкретных работниках?

— Да, сильная зависимость от человека. Тут две ситуации: если слабый начальник отдела продаж — он все завалит и свою зарплату не отработает, если сильный, то сбыт наладит, но замкнет процесс на себя. И тогда за свою полезность он будет постоянно требовать повышения зарплаты. Когда прибыль становится меньше зарплаты такого специалиста, его увольняют, но продажи сразу падают. Системы же, которые мы создаем для предприятий, не имеют аналогов и способны хорошо работать. Такие системы есть или у филиалов московских компаний или у франшиз. Но и им, бывает, нужна настройка под конкретные сибирские условия.

Сколько лет клиент в среднем «отбивает» вложенные инвестиции в создание системы продаж?

— Месяца три-четыре достаточно. В одной компании потратили на зарплату плохого начальника отдела продаж за полгода 300 тысяч, он ничего не достиг за это время! А мы потом за те же деньги и за два месяца отладили всю систему, так что она стала приносить хорошую при-

быль. Вот и считайте, что выгоднее. Стоимость услуг может быть от 50 до 500 тысяч, но и обороты у компаний разные.

— Какие компании вам самому интересны?

— С оборотом от 100 миллионов рублей. Наша помощь приводит к увеличению продаж в среднем на 15 процентов, при такой сумме прибавка будет 15 миллионов — и людям хорошо и мне приятно. Еще люблю, когда механизм сбыта работает, но требует перенастройки. Когда буквально кончиками пальцев чувствуешь, как легкая настройка заставляет весь механизм работать, ощущение — как у часовщика! Это такой высший пилотаж.

— В аграрном секторе мало предприятий с таким оборотом. Они вам не интересны?

— Если в промышленности «запас» рентабельности 15%, то в сельском хозяйстве прибыль может увеличиваться в разы — я примеры уже приводил. Поэтому здесь может быть оборот меньше 100 миллионов, важнее, чтобы прибыль исчислялась не сотнями тысяч. Иногда я работаю без твердой предоплаты, а с отсрочкой или за проценты от прибыли — знакомым помогаю, или просто интересный рынок, продукт. Но! Даже за большие деньги не буду работать с компаниями, у которых установка «отжимать» клиентов — это не моё!

— А с кем бы вы хотели поработать?

— В будущем мечтаю работать с космической отраслью. Одно дело продавать понятный продукт, как масло или картошка, а другое — какоето ноу-хау. Но с равным интересом я займусь и инновацией в сельском хозяйстве, продать то, что никто и в руках-то не держал, — я в этом чувствую для себя вызов.

Консалтинговая группа Александра Васенёва Тел.: 214-90-10, 8-913-987-12-29

«Дорогу осилит идущий»

Часто бывает так, что многие идеи и проекты, даже довольно интересные, оказываются невостребованными и невыполненными по одной простой причине — автор не знал, в каком направлении ему двигаться, и после одной-двух неудачных попыток воплотить проект в жизнь, как правило, оставлял свою идею навсегда. В Новосибирске существует Региональная общественная организация по развитию проектов «Авторитет» под руководством Григория Шамраева, которая как раз помогает реализовывать социальные проекты.

Организация, созданная пять лет назад, в прошлом году уже насчитывала в своих рядах 136 человек, в число которых входят представители малого и среднего бизнеса. Григорий Шамраев рассказывает: «Я в свое время загорелся идеей создать организацию, которая занималась бы поддержкой инициатив тех, кто по-настоящему любит свой город. Мы — актив организации, те, кто стоит v ее истоков, хотим быть причастны к жизни своего региона. Работа ведется в четырех направлениях — пропаганда здорового образа жизни, популяризация досуговых практик, сохранение семейных ценностей и обеспечение безопасности дорожного движения. Сегодня многие проекты, инициированные нашей организацией, вошли в планы различных управлений и комитетов как на городском, так и на областном уровне».

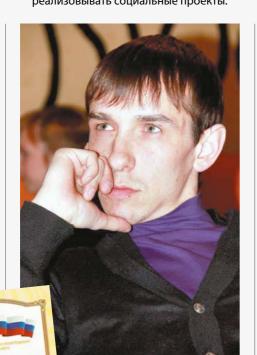
«Авторитет» помогает развивать свои про-

екты всем — физическим и юридическим лицам, органам местного самоуправления, а также участвует в развитии социальных проектов и инициатив. Далеко не всегда требуется именсловам Григория Шамраева, часто идею требуется просто доработать, оказать автору организационную или методическую помощь: «Если же требуется финансовая поддержка, мы помогаем подготовить документы для участия в грантах. В том случае, когда

проект крупный и заслуживающий внимания, мы знакомим с ним наших партнеров, в числе которых есть банки».

Также сотрудники организации работают над собственными проектами. Примером такой работы может послужить проект «Не падай духом», в ходе которого организовываются встречи с олимпийскими чемпионами. Спортсмены рассказывают о своих победах, о трудностях, с которыми им приходилось сталкиваться, и о многодневной работе над собой. Помимо этого, существует еще один крупный спортивный проект — это ежегодные соревнования по волейболу им. В.Г. Шамраева. В числе организаторов соревнования не только общественная организация «Авторитет», но и Управление физической культуры и спорта мэрии города Новосибирска.

Григорий Шамраев рассказывает: «Мы много ездим по районам области, встречаемся с молодежью, со школьниками — рассказываем о том, как можно с пользой проводить свое свободное время, показываем различные мастер-классы.



ГРИГОРИЙ ШАМРАЕВ

Проводим много профилактических мероприятий по обеспечению безопасности дорожного движения, особенно с маленькими ребятишками. Среди молодежи пропагандируем здоровый образ жизни и сохранение семейных ценностей. Мы пытаемся донести

до них, что большая, крепкая, здоровая и дружная семья необходима каждому человеку».

Сегодня работа организации плавно переходит в образовательные процессы. В будущем планируется получить соответствующую лицензию и проводить занятия уже на более высоком уровне. Пока — это скорее просветительская



«Авторитет» помогает развивать свои проекты всем — физическим и юридическим лицам, органам местного самоуправления, а также участвует в развитии социальных проектов и инициатив.

деятельность на уровне дополнительного образования.

Григорий Шамраев говорит: «Проектов много, нагрузка, конечно, большая, но мне нравится этим заниматься. Это всегда новые контакты и обмен положительной энергетикой. Это только на первый взгляд кажется, что продвигать подобные проекты сложно. Но главное — начать: дорогу осилит идущий».

В планах НРОО «Авторитет» реализация мероприятий, получивших благословение митрополита Новосибирского и Бердского владыки Тихона, проведение новых мемориальных проектов памяти Николая Тимонова, Леонида Пономаренко, Виктора Носорева и других людей, посвятивших свою жизнь Сибирскому региону (ныне ушедших), создание сети досуговых центров в городе Новосибирске и Новосибирской области, разработка и внедрение программы обучения досуговому направлению в образовательных и молодежных организациях Сибирского федерального округа.



№26 / 2015 **Открытое письмо 4**

НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «АССОЦИАЦИЯ ЗЕМЛЯЧЕСТВ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ»

Губернатору Новосибирской области В.Ф. Городецкому

Мэру г. Новосибирска А.Е. Локтю

Уважаемый Владимир Филиппович! Уважаемый Анатолий Евгеньевич!

Совет Ассоциации землячеств Новосибирской области обращается к Вам по очень важному вопросу в жизни нашего общества. Речь идет о состоянии спорта, об улучшении здоровья нашей нации, в том числе и жителей региона.

Есть пословица: «В здоровом теле – здоровый дух». Но за последние 25 лет спорт в стране превратился в коммерцию. Даже тренеров нанимаем иностранных, платим им за их работу баснословные деньги, хотя можно сказать и о том, что в этой сфере есть и видимые успехи – строятся спортивные сооружения, есть яркие национальные и мировые достижения наших спортсменов.

Наша общественная организация за 12 лет ее существования вопросам воспитания молодежи, физкультуры и спорта уделяет постоянное внимание. Из девяти выпущенных книг две посвящены этой теме.

Но наших усилий мало, мы просто нашли свою нишу в патриотической работе и вносим свою лепту в эту очень трудную и очень необходимую работу для нашего общества.

Ни для кого не секрет, что общество за прошедшие 25 лет четко разделилось на бедных и богатых.

Для детей богатых родителей доступны дворцы спорта, стадионы, лыжные базы и т. д. А детей, родители которых не имеют возможности заплатить за посещение спортивных сооружений, что ждет? Улица, групповщина, увлечение алкоголем, наркотиками, воровство. У нас в городе Новосибирске есть колония малолетних преступников. Когда-то она называлась детской трудовой воспитательной колонией. Попросите, чтобы Вам сделали анализ, кто там находится сейчас и по какой причине. Вряд ли после такой «школы» из этих подростков вырастет настоящий человек, который будет полноценным строителем нашего государства. А он тоже, как и все мы, живет один раз. Ясно, что виноваты в этом семья (как правило, она не полноценна), школа и, главное, государство.

Ни для кого не секрет, что наши военкоматы испытывают трудности с комплектованием призывников для срочной службы. Многие из них не могут подтянуться на турнике, пробежать определенное расстояние, немало дистрофиков, которых нужно после призыва откармливать. Эти изъяны не все можно связать со спортом, но многое можно было бы предотвратить.

Что следовало бы предпринять для исправления ситуации? На наш взгляд, надо:

1. Изучить возможность предоставления бесплатного посещения спортивных сооружений для малоимущих детей в выходные и праздничные дни. Ведь принимает же власть решение в дни каникул о предоставлении ученикам бесплатного проезда на городском транспорте. А куда этим ребятишкам поехать, если их никто и нигде не ждет.

Может быть, придется чем-то заинтересовать руководителей спортивных сооружений, чтобы они не препятствовали проведению этих акций. Было бы здорово, если бы власти нашей области выступили с такой инициативой.

2. Разработать системную программу развития массовости физкультуры и спорта через дворовые площадки, где активно культивировать волейбол, футбол, хоккей. Все это было в недалеком прошлом, но сейчас заглохло.

Было бы правильным обязать ЖКХ, УК восстановить, а кое-где и построить вновь, оборудовать такие площадки и содержать их. Не такие уж большие усилия потребуются, чтобы выполнить эту работу. Подключать к этому и школы, которые расположены в данном микрорайоне.

Все это должно делаться для оздоровления нашего молодого поколения, и на это не нужно жалеть ни денег, ни усилий.

Считаем, что это обращение достойно внимания структур и муниципальной власти, СМИ.

С уважением,

Председатель совета Ассоциации землячеств Новосибирской области Н.Г. Гаращук

Государство вернёт ЖКХ?

Время, когда чиновники на жалобы в сфере ЖКХ отвечали гражданам: «Управляющие компании — это частный бизнес, и мы на них повлиять не можем», прошло. Введение лицензирования управляющих компаний (УК) изменило правила игры на рынке, мягкие условия получения лицензий компенсируются строгостью требований к текущей работе.

Начальник Государственной жилищной инспекции Новосибирской области Евгений Пономарев подвел первые итоги лицензирования УК.



1 сентября 2014 года вступил в силу Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 255-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации» («Закон о лицензировании УК»), который предусматривает переход к государственному регулированию деятельности в сфере управления многоквартирными домами, основанному на механизме лицензирования.

На данный момент в Новосибирской области работает 263 лицензированные УК, ранее их

было 250, то есть лицензирование не сократило количество участников рынка.

По словам Евгения Пономарева, лицензии УК получить было легко, для этого было достаточно предъявить небольшой формальный пакет документов и заплатить 30 тысяч рублей. Зато выход из системы лицензирования гораздо дороже: за неисполнение лицензионных требований (предписаний ГЖИ) штраф составляет 250 тысяч рублей. За два и более нарушения, подтвержденные

судебными решениями, из лицензии может быть выведен отдельный дом. Срок исполнения решений — календарный год. Третье нарушение грозит отбором лицензии, а суммарный штраф за три нарушения — 750 тысяч рублей. Если площадь домов, где не выполнены предписания, составляет более 15% обслуживаемой площади, то УК может лишиться лицензии. По словам чиновника, лицензирование позволило в разы увеличить количество исполненных предписаний ГЖИ.

№26 / 2015

При этом главенство права собственников сохраняется, подчеркнул Евгений Пономарев, если ГЖИ принимает решение отозвать право обслуживания отдельного дома, то его собственники могут проголосовать «за» и сохранить отношения с УК.

Сейчас сложилась средняя цена за текущее содержание домов: пятиэтажные дома 20-22 руб. кв. м, девятиэтажные 24-26 руб. кв. м. При этом есть дома, где тариф значительно ниже среднего. Евгений Пономарев подчеркнул, что в дальнейшем тариф будет регулироваться государством, все дома разобьют на четыре категории и у каждой будет свой обязательный тариф. «Законодатель делает это для того, чтобы снизить социальную напряженность и уровень оплаты», — сообщил чиновник.

Руководитель некоммерческого партнерства «ЖКХ. Контроль-Новосибирск» **Сергей Аверьяскин** считает, что в ближайшие пять лет обслуживание домов снова станет государственным сектором экономики:

— Для этого уже складываются необходимые предпосылки: под предлогом доступности информации собственникам государство требует, чтобы УК размещали все документы (техпаспорта, протоколы и прочее) на сайте Реформа ЖКХ: реализуются попытки создать регионального оператора по вывозу ТБО, а это одна из существенных статей дохода УК, которым останется только текушее содержание. Теперь вот идея с государственным усредненным тарифом на содержание. В таких условиях, как бизнес, эта сфера будет не интересна и она перейдет к государству. Другое дело — насколько это нужно государству, ведь тогда все претензии по ЖКХ будут обращены не в УК, а к государству. Уже в 2016 году этот рынок ждет «перетряска». Управляющим компаниям необходимо понять, что ЖКХ — это низкодоходный и социально ориентированный бизнес.

Еще один сложный вопрос из сферы ЖКХ — это проведение капитального ремонта жилых многоквартирных домов. Сергей Аверьяскин видит проблему в том, что нет профессиональных кадров, которые могли бы обеспечить необходимые объемы работ.



— Мы провели мониторинг по капремонту, — рассказал эксперт, — выбрали 10% домов в жилом фонде Новосибирска, везде оценка «неудовлетворительно»: проектов нет, техпаспортов нет, технологии нарушаются. Необходимого контроля за тем, что происходит, нет. Для капремонта недостаточно производствен-

ных мощностей, это проблема общая для всех регионов. Проблема в том, что капитальный ремонт — это не строительство, в этой сфере специалистов мало, а объемы работ планируются большие. Здесь специальные технологии и материалы, в этом необходимо разбираться — в новом доме строительно-монтажные работы ведутся в пустых помещениях, а капитальный ремонт проходит в доме, где люди живут. Ждать приезда весной гастарбайтеров не стоит — они тоже имеют низкую квалификацию. Президентский Указ 600 говорит о том, что люди должны обеспечиваться доступным и комфортным жильем, то есть после капремонта комфортность должна повышаться, а часто происходит наоборот: по 20 домам, где «отремонтированные» крыши, — они были протоплены. Трубы меняют, а циркуляцию горячей воды не делают, потому что это уже модернизация, а она не входит в капремонт. В результате жители ругаются: зачем менять трубы, если мы по полчаса сливаем воду, пока она не станет горячей? Кроме того, есть дома, которые числятся в списке капремонта, а их нельзя отремонтировать, а можно только снести.

Бегемоты очень любят морковку и купаться, а работа — это не для них. Ленивые и упрямые животные практически не поддаются дрессировке, но только не в этом цирке.

— Сейчас полуторатонным красавицам по восемь лет, семь из которых они на манеже. Такое можно увидеть очень редко на манежах мира, — поясняет руководитель программы, народный артист РФ Тофик Ахундов.

— Даже в огромной России, где цирковая индустрия очень мощная, у нас за все время существования цирка на пальцах одной руки перечтешь дрессировщиков, которые работали с бегемотами, — говорит артист. — Эти животные уже объехали весь земной шар, выступали на крупнейших площадках мира. Высокую оценку их работе дали зрители в США, Австралии и Европе. Теперь настала наша очередь наградить аплодисментами уникальный аттракцион.

Африканские гиппопотамы, каждый весом целую тонну, с ловкостью взбираются на тум-

бы, перепрыгивают друг друга, танцуют вальс! Забавные обезьянки самостоятельно водят авто, крутят сальто-мортале!

В программе участвуют воздушные гимнасты, акробаты, жонглеры и эквилибристы. Грациозные скакуны продемонстрируют разные виды аллюра! Кроме того, в программе вы увидите номер, не имеющий аналогов в нашей стране!

Артисты оригинального жанра выполняют уникальные трюки на китайской мачте высотой восемь метров! Акробаты на ренских колесах и на джолли джамперах более трех метров высотой подарят незабываемые эмоции!

Специальные гости: Дедушка Мороз и Сне-

На протяжении всего представления клоун «Чудик» — мастер перевоплощения, стирающий все границы времени, развеселит каждого зрителя!



Для детей до пяти лет вход бесплатный (при наличии свидетельства о рождении).

Билеты продаются в кассах цирка с 9.00 до 19.00.

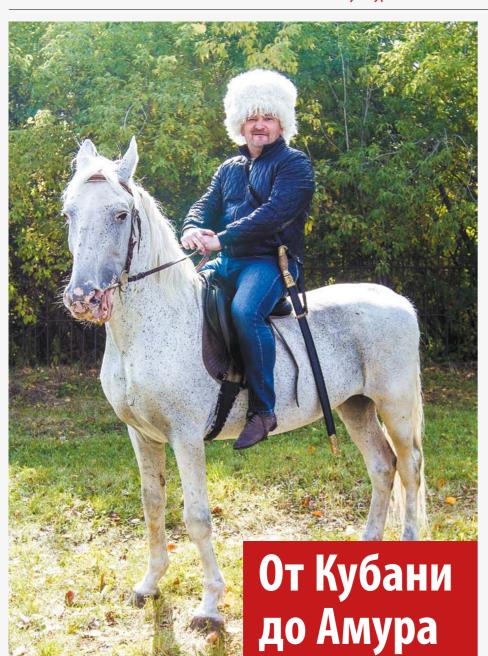
Тел.: 204-42-70, 204-42-77 Онлайн продажи билетов:

http://nsccircus.ru/

Бегемоты на арене!

В Новосибирском государственном цирке с 19 декабря новогоднее цирковое представление — программа «Гости из Африки». В наш город приехали цирковые артисты с мировым именем. Признание труппа получила благодаря невероятному результату в работе с бегемотами.





52



19 декабря в КТЗ «Евразия» (ул. Селезнева, 46) ансамбль «Чалдоны» представил премьеру под названием «От Кубани до Амура». Концертная программа о культуре российского казачества стала первой масштабной постановкой при новом руководстве «Чалдонов» и важным этапом в творческой деятельности ансамбля. Режиссерпостановщик концертной программы, известный балетмейстер Андрей Степанов подготовил грандиозное зрелище, которое подарило массу положительных эмоций и ярких впечатлений новосибирскому зрителю. Мария Кожина выяснила, как проходил постановочный процесс и чем стала для ансамбля эта премьера.

— «От Кубани до Амура» — это программа, в основе которой — культура российских казаков. Почему именно эта тема оказалась вам интересна?

 Обращение к этой теме для нас вполне закономерно. По одной из версий, название нашего коллектива напрямую связано с казачеством. Есть мнение, что чалдоны — это казаки, пришедшие в Сибирь с побережья Дона вместе с Ермаком. В этом смысле мы ощущаем свою принадлежность к их культуре.

Кроме того, народное искусство казаков это довольно обширная тема, а значит, благодатная для творчества. Мелодичность песни, развернутость пляски, свобода, размах, напор — те категории, с которыми интересно работать. Мне кажется, что это перекликается и с сибирским народным творчеством. Есть какаято особая связь именно с нашим культурным наследием. Размашистая сибирская душа и сильная казачья воля, на мой взгляд, понятия практически равнозначные.

На самом деле, существует масса подобных постановок. Я работал с разными коллективами города и области, но так случилось, что до сих пор мне не пришлось сделать целиком, от начала до конца, ни одной казачьей программы. Сейчас появилась возможность осуществить свою давнюю мечту.

— Как появилось название программы?

— Мы назвали программу «От Кубани до Амура», потому что, с одной стороны, решили не привязываться к конкретному региону. С другой, хотели охватить максимально широкую географию. Ведь что такое российское казачество? В первую очередь это деление на округа. Существует кубанское, донское, уральское, сибирское, забайкальское, амурское казачье войско. В программе мы решили охватить все эти «области» — размахнуться от края до края. Конечно, это разделение в постановке условно. От первого до последнего номера это цельная история. Но для меня все-таки важна принадлежность того или иного произведения к конкретному месту. После общего пролога мы переходим к размышлению о казачьей культуре регионов.

— Я правильно понимаю, что в культуре каждого региона есть своя специфика?

№26 / 2015

— Вы абсолютно правы. Ярким примером можно считать Терское казачество Северного Кавказа. Это тот случай, когда очень сложно провести грань между двумя разными культурами. Путь русских на Кавказ начался еще в 16 веке. Казаки, обосновавшиеся на реке Терек, были призваны охранять южные рубежи России. Постепенно они начали перенимать культуру северокавказских народов: носить ту же одежду, петь те же песни. Так происходило и в других регионах, где появлялись казачьи войска, поэтому есть тесная связь с традициями коренного населения этих мест.

Но бывает довольно сложно найти различия в творчестве казаков из разных географических областей. Есть песни, которые в программах принято называть «Казачья старинная песня», «Казачья строевая песня» или «Казачья плясовая песня» — во всех этих случаях имеется в виду народная песня. Текст в основе — один и тот же, мелодия — одна и та же, но в каждом регионе эту песню исполняют по-разному. Существуют песни, про которые точно можно сказать: эта песня родилась на Кубани, а эта появилась на Дону. А есть такие, которые поет все казачество, и известны они по всей России. Никто не говорит о принадлежности этих песен к тому или иному региону.

— Вы сказали о том, что у многих народных коллективов есть программы на эту же тему. Чем отличается ваша?

— Когда создают такие программы, постановщики стремятся вставить какие-то авторские (музыкальные или вокальные) номера. Наша программа практически вся, кроме финальной песни, состоит из аутентичного материала. Это, действительно, казачьи народные песни. В каждом блоке программы мы представим типичную песню того региона, о котором

Что касается отбора материала, в народе есть некий перечень популярных казачьих песен, которые поют все. Этих песен не очень много, но нам удалось найти такие, которых нет в программах других коллективов Новосибирска, но при этом они знакомы нашему зрителю и, я уверен, будут им приняты с восторгом.

— Что значит эта программа в контексте всей деятельности «Чалдонов»?

— Без преувеличения можно сказать, что это новый этап в жизни «Чалдонов». Я работаю с коллективом недавно. Но важную роль играет то обстоятельство, что с «Чалдонами» мы раньше пересекались на разных площадках. Я довольно много работал балетмейстером-постановщиком массовых городских и областных мероприятий и с ансамблем хорошо знаком. Конечно, в каком-то смысле сейчас нам пришлось начинать с нуля, но я вижу, что коллектив мне доверяет, у артистов горят глаза и их переполняет желание работать. Это не может не вдохновлять! Я думаю, что программа окажется успешной и станет первым уверенным шагом в нашем совместном творчестве.







Товары и услуги

№26 / 2015 №26 / 2015 Товары и услуги



ЗАО «ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ»

ВСЕ ВИДЫ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

- Финансовое оздоровление предприятий
- Реорганизация предприятий в любых формах
- Предотвращение процедур банкротства, арбитражное управление
- Возврат долгов с помощью принудительного банкротства
- Продажа предприятий, пакетов акций, земельных участков
- Оформление прав инвесторов, регистрация выпусков акций, недвижимости, земли; концентрация акций в одном пакете
- Согласования сделок в УФАС
- Разработка учредительных документов
- Все виды оценки
- Представительство в судах
- Возврат имущества, изъятого приставами

• Изготовление печатей и штампов

630501, НОВОСИБИРСКАЯ ОБЛАСТЬ, НОВОСИБИРСКИЙ РАЙОН, Р.П. КРАСНООБСК, 5-Й МИКРОРАЙОН, Д. 2, К. 4

ТЕЛ. 217-42-05



ПОСТАВКА ВСЕХ ВИДОВ ГСМ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК И АЗС

сроки поставки Гибкая система

г. Новосибирск, ул. Петухова, 17, к. 3, оф. 301, 304, 317

Тел./факс: (383) 362-09-32, 286-62-21. 362-06-16 362-05-65



БЕНЗИН ДИЗЕЛЬНОЕ топливо МАСЛА, МАЗУТ НЕФТЬ

www.magda-t.ru

СИБИРСКИЙ РЕПОРТЁР™

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Новосибирской области. Регистрационный номер ПИ № ТУ54-00548 от 13 февраля 2013 г.

Все товары, рекламируемые в журнале «Сибирский репортёр», подлежат обязательной сертификации, услуги — лицензированию. За содержание рекламных материалов редакция ответственности не несет. Авторские материалы не являются рекламными. При перепечатке материалов в любой форме ссылка на «Сибирский репортёр» обязательна. Редакция оставляет за собой право редактировать присланные текстовые материалы. Мнение редакции может не совпадать с точкой зрения авторов статей

Издатель: ЗАО «Телеграфное Агентство «Центральная пресса»

Адрес издателя и редакци

630024, г. Новосибирск, ул. Ватутина, 40/1, 2-й этаж Адрес для писем: 630024, г. Новосибирск, а/я 142 Тел./факс (383) 36-11-456. E-mail: sibreporter@bk.ru

Соммерческий директор: Иван Парфёненко

Директор по развитию: Сергей Бутаков Шеф-редактор: *Григорий Кроних*

Маркетинг и реклама: Людмила Шайдурова, Анна Толюпа, Оксана Маврина Ответственный секретарь: Анастасия Абрамушкина

Вёрстка: Роман Филюш

Отпечатано в типографии ООО «Печатный дом — Новосибирск»

630084, г. Новосибирск, ул. Лазарева, 33/1, оф. 305 Дата выхода: 25.12.2015

Подписано в печать: по графику — 17:00, фактически — 17:00 Тираж: 8500 экз. Распространяется бесплатно, по подписке.

С материалами информационно-аналитического журнала «Сибирский репортёр» можно знакомиться на сайте www.sibreporter.info





уборки и хранения зерновых.

Для производства комбикормов

Возведение объектов «под ключ»

Консультации по подбору

Монтаж и пусконаладка

ул. Ватутина 40/1, оф. 202 8 (383) 373 28 43 8 913 985 26 94

ooo.novokom@gmail.com

г. Новосибирск,





2016

11 12 13 14 15 16 17

18 19 20 21 22 23 24

9 10 11 12 13 14

16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28

З ВИТКА ВОКРУГ ЗЕМЛИ НА РАСШИРЕННОЙ ГАРАНТИИ





УАЗ ПАТРИОТ ОТ **589 000** ₽

ГАРАНТИЯ

120 000 КМ ПРОБЕГА ИЛИ

5

При покупке внедорожника УАЗ ПАТРИОТ в любой комплектации в период с 23 ноября до 31 декабря 2015 года, покупателю предоставляется бесплатная расширенная гарантия на автомобиль общим сроком 5 лет или 120 000 км пробега в зависимости от того, что наступит ранее. В программе участвует ограниченное количество автомобилей УАЗ.



НОВОСИБИРСК Б.ХМЕЛЬНИЦКОГО, 128 +7 (383) 233-60-60 WWW.UAZ-UAZCENTR.RU