

С НОВЫМ ГОДОМ!

агроТайм

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

Аналитический научно-производственный журнал | №12 (98) декабрь 2021 | <http://agrotime.info>



ПУСТЬ ИСПОЛНЯТСЯ МЕЧТЫ!

AGROSALON

4-7 ОКТЯБРЯ 2022



WWW.AGROSALON.RU

Поздравляем!

Дорогие земляки!

С наступающим Новым годом и Рождеством!

Пройдет немного времени – и 2021 год уйдет в историю. Позади останется напряженный период – для региона, для страны. Омской области удалось сохранить позитивную динамику развития благодаря нашим общим стараниям, целеустремленности, ответственному отношению каждого к своему делу. Подъем экономики в сельском хозяйстве способствовал благоприятным переменам в социальной сфере.

Впереди у нас серьезные планы и большая работа. Совместные усилия, направленные на решение поставленных задач, обязательно приведут нас к благополучию и успехам. Важно помнить, что ничего невозможного нет.

Пусть эти светлые праздники наполнят вашу жизнь душевным теплом, подарят радость общения с близкими людьми.

Желаю вам крепкого здоровья, счастья и исполнения самых заветных желаний!



Николай ДРОФА,
министр сельского хозяйства и продовольствия Омской области

Уважаемые коллеги!

**Поздравляю вас с Новым годом
и Рождеством Христовым!**

Долгожданные праздники приносят еще большую радость, если все главные задачи выполнены и есть хороший задел на будущее.

2021 год, объявленный Президентом России Годом науки и технологий, ко многому нас обязывал.

Учреждения науки активно обновляли лабораторное оборудование и технику, в том числе благодаря федеральной поддержке.

Даже в условиях пандемии и ограничений продолжалось взаимодействие ведущих научных центров, совершались важные для страны открытия.

Желаю вам и в дальнейшем перспективных проектов, надежных деловых партнеров, крепкого здоровья и благополучия!



Максим ЧЕКУСОВ,
директор ФГБНУ «Омский аграрный научный центр»,
Почетный работник АПК России



Поздравляем!



Уважаемые коллеги, друзья, земляки!

Поздравляю вас с наступающим Новым годом!

Традиционно мы подводим итоги в конце уходящего периода.

Для многих из нас трудности 2021 года не стали проблемой: мы не сложили руки, а искали новые решения! Я желаю, чтобы мы и впредь уверенно смотрели в будущее и строили дальнейшие планы!

Люди, работающие на земле, – сильные люди, любящие свой труд, и я уверен, что именно эти качества позволяют нам достигать хороших результатов, которыми мы можем по праву гордиться! Благодаря трудолюбию многое из того, что казалось невозможным, стало реальностью – это вдохновляет на новые свершения.

Я желаю всем нам добиться еще больших успехов в 2022 году.

Пусть наш край – наш общий дом – процветает, а в ваших домах царят благополучие и душевное тепло!

Желаю, чтобы 2022 год принес нам только самое лучшее! Чтобы вместе с нарядной елкой к вам пришло новогоднее настроение и этот волшебный праздник подарил новые надежды и исполнение добрых желаний!

От всей души желаю вам любви и согласия, радости и достатка!

Ильфир ЕНИКЕЕВ,

**директор АО «Звонаревокутское», Заслуженный работник сельского хозяйства РФ,
Почетный гражданин Азовского района Омской области**



Дорогие земляки, друзья!

Эти предновогодние дни несут в себе ожидание чуда, и уже не хочется говорить о делах. Тем не менее, мы подводим черту под прошлым.

Этот год уже не вернется, нам остается только поблагодарить судьбу за все хорошее и плохое, что он принес. Пусть жизнь нам подарит новый счастливый год – год исполнения самых заветных желаний и самых смелых планов!

Реальность сегодняшнего времени заново учит нас дорожить возможностью общаться с родными и близкими, работать, вживую общаясь с коллегами, радоваться тому, что у нас есть друзья и любимые. Давайте дорожить каждым прожитым днем!

Новый год — время добра и надежд. Если у нас с вами есть возможность сделать этот мир лучше, давайте не упустим этот шанс!

Я желаю вам провести Новый год и Рождество с семьей, ведь любовь и забота близких людей согревают в любую погоду. Пусть эти праздники пройдут весело и с пользой.

Желаю, чтобы новый год принес каждому из нас здоровье, благополучие и счастье. Пусть сбудутся наши мечты!

С Новым, 2022 годом, дорогие друзья!

Василий МАЙСТЕПАНОВ,

глава Большереченского района Омской области



Дорогие друзья!

**Разрешите поздравить вас с наступающими праздниками –
Новым годом и Рождеством Христовым!**

Уходящий год принес нам немало достижений и успехов. Конечно, не всего, чего хотелось, удалось добиться, пусть в наступающем 2022-м году для вас открываются новые возможности и перспективы!

Мы с вами живем в замечательном крае, наши земляки – трудолюбивые, искренние и гостеприимные люди. Мне посчастливилось работать именно с такими людьми: вместе с ними радуюсь успехам, переживаю за неудачи, решаю проблемы. Уверен, что и 2022-й будет не менее насыщенным: нам предстоит упорно трудиться, развивать наши села, стремиться к достижению новых высот.

Новый год – это душевный праздник, объединяющий всех нас, он всегда создаёт непередаваемое настроение, родом из детства!

Дорогие друзья! Всем вам желаю крепкого здоровья, мира, достатка, любви! Пусть под Новый год сбудутся ваши сокровенные желания!

Иван КУЦЕВИЧ,

глава Тюкалинского района, Председатель правления ассоциации Совет муниципальных образований Омской области

Поздравляем!



**СЕМИРЕЧЕНСКАЯ
БАЗА СНАБЖЕНИЯ**

С Новым годом!

Пусть наступающий год принесет много приятных событий и счастливых моментов, пусть появятся новые перспективы и воплотятся в жизнь поставленные задачи!

Желаю крепкого здоровья, удачи и любви Вам и Вашим близким!

Хорошего настроения и исполнения самых заветных желаний в 2022 году!

*С наилучшими пожеланиями
Тамир Алимбаев,
учредитель ОАО «Семиреченская база снабжения»*



Дорогие друзья!

Уходящий в историю 2021-й год был для нас, аграриев, годом ответственных решений и напряжённого труда. Но несмотря на все сложности, нам удалось осуществить все намеченные цели, выполнить все задачи.

Уверен, что все вы приложили максимум усилий, чтобы обеспечить продовольственную безопасность нашего города, области, страны в целом. Во многом это стало возможным благодаря нашему старанию, профессионализму, добросовестному труду и высокой степени ответственности за порученное дело.

Приближается самый яркий и любимый праздник, когда даже самые закоренелые реалисты хоть ненадолго верят в чудо, когда мы загадываем под бой курантов заветные желания и верим в то, что все они непременно сбудутся!

Пусть 2022 год будет для вас годом добрых перемен, новых свершений и открытий, принесет вам успехи в профессиональной деятельности и финансовое благополучие.

Доброго здоровья, счастья, хорошего настроения, тепла и любви вам и вашим близким! Счастливого Нового года и Рождества!

Иван БРИГЕРТ,

глава КФХ, президент Союза крестьянских (фермерских) хозяйств Омской области



Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!

Сердечно поздравляю вас с Новым годом и Рождеством!

Уходящий 2021-й год принес немало достижений многим хозяйствам региона: была и напряженная работа, и поиски, и перемены. Кто-то искал пути решения важных для своего дела задач, кто-то прошел серьезную проверку на прочность. Тем не менее, мы завершаем год с хорошими результатами. Пусть же 2022 год принесет вам процветание в делах, подарит оптимизм и уверенность в своих силах!

Новогодние праздники наполняют наши дома особой радостью, звучат искренние пожелания и строятся планы на будущее! В новогоднюю ночь мы стараемся быть вместе с близкими и родными нам людьми, подарить им внимание и заботу.

Наше благополучие – это здоровье родных, последние годы все мы стали ценить здоровье чуть больше, успехи детей, долголетие родителей – для всех нас важны эти незыблемые ценности!

Желаю, чтобы ваши семьи были благополучными и чтобы не только в эти особые праздничные дни, но и весь 2022 год в ваших домах были радость жизни, мир, счастье и любовь! С праздником!

Дмитрий ГОЛОВАНОВ,

**директор ФГБУ «Омский экспериментальный завод»,
председатель Агропромышленного союза Омской области**

Поздравляем!



Дорогие омиичи и жители Омской области!

От имени Управления Россельхознадзора поздравляю вас и ваших близких с наступающими новогодними праздниками – Новым 2022 годом и Рождеством Христовым!

От всей души хочу пожелать тепла и уюта в домах, любви, радости, заботы и понимания родных, чудесного настроения, дружеских встреч, добра, веселой атмосферы и внутреннего ощущения праздника.

Традиционно встреча Нового года связана с надеждой на лучшее и верой в будущее. Отмечая этот чудесный праздник, желаю вам вспомнить все хорошее в году минувшем и вступить в следующий год с новыми созидательными устремлениями.

Искренне надеюсь, что все наши общие успехи и достижения приумножатся в наступающем году, а невзгоды и неприятности останутся в уходящем.

Пусть 2022 год оправдает самые добрые надежды, укрепит здоровье, принесет вам и вашим близким успех и процветание.

Олег ПОДКОРЫТОВ,
руководитель Управления Россельхознадзора по Омской области



Дорогие друзья, коллеги и партнеры!

От всего коллектива ФГБУ «Омский референтный центр Россельхознадзора» и от себя лично примите самые теплые поздравления с наступающим Новым годом и Рождеством!

Желаю, чтобы грядущий 2022 год стал для вас годом финансового процветания и уверенного развития! Пусть ваша профессиональная деятельность будет наполнена яркими идеями и успешными проектами! Пусть вас никогда не покидает ощущение, что вам многое по плечу, а в союзе с единомышленниками вообще нет нерешаемых вопросов.

Пусть каждый день нового года приносит радость и добро, запоминается хорошими делами и интересными событиями, делает вас счастливыми!

Крепкого здоровья вам и вашим близким, и пусть исполнятся все ваши заветные желания!

Герман ГЕРИНГ,
директор ФГБУ «Омский референтный центр Россельхознадзора»



Дорогие друзья!

Осталось совсем немного времени до нового 2022 года. Уходящий 2021 год был интересным и насыщенным, полным встреч, новых событий и ярких эмоций.

Работа профессионалов, людей, болеющих за свое дело – это главное условие успеха в любом деле. Весь год мы трудились с вами не покладая рук, что позволило преодолеть многие трудности и сплотиться, сохранить стабильность и доброжелательность.

2021 был годом испытаний и достижений, мы благодарны ему за все уроки, которые он нам преподнес. Мы научились работать в новых условиях, преодолевать трудности и препятствия, несмотря ни на что стремиться к высоким стандартам.

В наступающем году нам вместе предстоит решить немало задач, и год будет таким, каким мы сами его сделаем, насколько эффективно, творчески, результативно будет трудиться каждый из нас на своем рабочем месте.

Желаю всем процветания и благополучия, новых успешных совместных проектов и неисчерпаемого источника креативных идей! Счастья и здоровья вам и вашим близким! С Новым годом!

Валерий КЛЮЧКО,
генеральный директор АО «Омское» по племенной работе

Поздравляем!



Дорогие друзья и коллеги!

Примите поздравления с Новым годом и Рождеством!

Совсем скоро уходящий год станет частью истории, в которой отразилась судьба каждого из нас.

2021 год был годом упорного труда и продуктивной работы – мы с вами не понаслышке знаем, что такое труд на земле и делаем все от нас зависящее, чтобы отрасль сельского хозяйства родного края развивалась и процветала!

Я хочу выразить благодарность всем, кто трудился на благо и нашего крестьянского хозяйства и региона в целом. Я уверен, что благодаря совместной работе и вере в успех нам удастся воплотить в жизнь самые смелые планы.

Совсем немного времени остаётся до наступления волшебного праздника и той особой атмосферы, что он несет, знакомой всем нам с детства. Сейчас нам не хватает веры в чудеса, которая в детстве приходила в дом вместе с новогодней елкой! Давайте верить в чудо! Пусть самые заветные желания и мечты непременно исполнятся в 2022 году!

Крепкого здоровья и мира вам и вашим близким, дорогие друзья! С Новым годом! С новым счастьем!

Сергей ЛОЖКИН,
глава КФХ



Дорогие друзья!

Поздравляю вас с наступающим 2022 годом и Рождеством!

Совсем немного - и уйдет в прошлое 2021 год. Для кого-то он был очень сложным, кому-то принес новые победы, но так или иначе – впереди новый, 2022 год!

Говорят, что год «трех двоек» будет сложным и противоречивым. Что ж, посмотрим! Тем интереснее будет жить – принимая новые вызовы судьбы и отвечать на запросы времени!

Нам, аграриям, осталось совсем немного времени для отдыха перед новым сельскохозяйственным сезоном. Каким он будет, покажет время, а в наших силах – как следует к нему подготовиться! Провожая 2021 год, хочу поблагодарить всех своих сотрудников за плодотворный труд, уверен, что в следующем году мы с вами не сбавим темпы и вместе сможем достичь новых высот!

Пусть Новый год принесет счастье, подарит хорошее настроение, будет щедрым на счастливые события и станет следующим этапом для осуществления самых смелых замыслов и надежд! И пусть всем вашим начинаниям сопутствует успех!

Александр ЛИСОВИЧ,
глава КФХ



Уважаемые земляки, дорогие друзья!

От всей души поздравляю вас с наступающим Новым годом!

Традиционно встреча Нового года связана с надеждой на лучшее и верой в будущее, в то, что наш мир должен стать лучше, добрее. Этот праздник всегда наполнен особой атмосферой, это время добрых, теплых встреч с родными и друзьями. С ними мы связываем надежды на хорошие перемены в жизни, строим планы на будущее, подводим итоги. Уверен, что в наших силах подарить своим близким и родным самое дорогое - это тепло, понимание и любовь!

Я же хочу пожелать вам большого и крепкого здоровья и счастья! Пусть Новый год поможет в исполнении самой заветной мечты, укрепит веру в будущее.

Пусть в вашем окружении всегда присутствуют только приятные, добрые и удачливые люди и своими хорошими качествами и делами наполняют вашу жизнь приятными эмоциями! Отличного настроения и веселых новогодних праздников! Желаю вам успехов и удачи в новом году, новых замыслов и верных решений! С Новым годом! Счастья, мира и благополучия вам и вашим семьям!

Сергей КРАФТ,
глава КФХ

Поздравляем!



Уважаемые земляки, дорогие друзья!
Примите самые сердечные поздравления с Новым годом и Рождеством Христовым!

Уходящий 2021 год заложил основу для будущих достижений. В минувшем году мы с вами добились многих положительных результатов - мы сделали это вместе! Я благодарна вам за понимание, за трудолюбие.

На следующий год у нас уже есть много планов и задумок, которые, я надеюсь, будут реализованы благодаря нашей сплоченной работе и вере в успех!

Но мы радуемся не только профессиональным успехам. Сколько хорошего произошло в наших судьбах: кто-то создал семью, кто-то обзавелся своим домом, у кого-то родились дети – все это фундамент нашего благополучия, то, ради чего мы трудимся.

Новый год обычно связывают с надеждами на лучшее, поэтому пускай все хорошее, что радовало вас в уходящем году, найдет свое продолжение в году наступающем! Пусть 2022 год принесёт удачу, подарит хорошее настроение, будет щедрым и благополучным!

Желаю, чтобы 2022 год принёс в каждую семью здоровье, достаток, радость и гармонию!

Надежда ШУЛЬГА,
глава Иртышского сельского поселения Черлакского района Омской области



Уважаемые друзья, партнеры, коллеги!

Очередной год отсчитывает последние часы. Проводим его с благодарностью и радостно встретим новый!

В уходящем году помимо сложностей, без которых не обходится наша деятельность, у каждого из нас, думаю, было множество радостных моментов. Не нужно их забывать, а, напротив, бережно хранить в копилке памяти, каждый год добавляя туда новые радостные воспоминания!

Впереди – новый сельскохозяйственный сезон, новые урожаи, приплоды, селекционные открытия и многое-многое другое. Я уверен, что новый 2022 год принесет каждому что-то важное, нужное, полезное и счастливое!

Желаю всем здоровья и удачи, спокойствия и счастья вам и вашим семьям, успешной, плодотворной и эффективной работы во благо нашего города и страны!

Пусть новый год сопровождается только положительными эмоциями и знаменательными событиями!

С Новым годом и Рождеством!

Иван ЛОШКОМОННИКОВ,
директор НПКСС ООО «Сибирские масло-семена»



Уважаемые земляки, дорогие друзья!

Поздравляю вас с наступающим Новым 2022 годом!

Уходящий год был непростым, который все мы прожили в условиях продолжающейся пандемии. Каждый из нас, в той или иной мере, ощутил на себе различные ограничения. И каждый в очередной раз осознал, что нет ничего дороже жизни и здоровья. В преддверии нового года все мы верим в чудеса, надеемся на лучшее. Хочется, чтобы сбылись все эти чаяния и надежды, чтобы каждый из нас получил то, о чем больше всего мечтает!

Уверен, что каждый из нас в уходящем 2021 году почерпнул для себя что-то новое и важное, сделал какие-то открытия, поставил перед собой новые цели. Так пусть 2022 год будет благосклонен к нам всем! Пусть сбудутся все самые заветные желания и новый год станет стартовой площадкой для новых взлётов, достижений, открытий, побед!

Я поздравляю вас с Новым годом! Примите сердечные пожелания благополучия, счастья и процветания! Отличного настроения и веселых новогодних праздников! И помните: пчеловодческая продукция – залог крепкого здоровья и хорошего самочувствия! Будьте здоровы!

Сергей КУЗНЕЦОВ,
пчеловод

Поздравляем!



 **Агро-Мастер**
Сибирь

Уважаемые коллеги! Дорогие земляки!

Мы провожаем старый год, вспоминаем события, которыми была наполнена жизнь нашей страны, города, села, семьи.

Каждый подводит свои итоги: трудовые, профессиональные, личные.

Мы многое сделали в 2021 году, сегодня мы говорим спасибо всем, кто вкладывал свой труд, свои знания, кто душой болел за наше общее дело. Верится, дорогие друзья, что 2022 год станет для нас с вами новой точкой отсчета для будущих дел и начинаний! Вера в свои силы, целеустремленность, оптимизм и трудолюбие способны сделать 2022-й щедрым на радостные события.

Остается совсем немного времени до самого доброго и радостного праздника – Нового года. Желаем, чтобы он принес мир и процветание нашим городам, селам и домам! Нам всем есть что переосмыслить – жизнь стремительно меняется и диктует новые правила. Но, осмысливая прожитое, мы с надеждой смотрим вперед!

Пусть эти зимние праздники наполнят ваши сердца теплом и добротой, подарят радость! Мира вам, достатка и крепкого здоровья!

Денис Романов,
директор по продажам ООО «Агро-Мастер Сибирь»



Дорогие друзья!

Поздравляю вас с наступающим Новым 2022 годом!

Для многих из нас – это долгожданный праздник, который мы встречаем с радостью в кругу семьи, дорогих нам людей. Есть добрая традиция в канун нового года собираться вместе за праздничным столом, загадывать желания.

Поэтому в своем предновогоднем обращении хочу сказать не о делах, не тяжестях или успехах прожитого года, а прежде всего пожелать всем вам и вашим семьям добра, здоровья, процветания! **Собравшись в кругу семьи, скажите им** важные и теплые слова и пожелания. Пусть ваши мечты и мечты ваших детей и внуков, загаданные в новогоднюю ночь под бой курантов, непременно исполнятся!

Каким будет новый год для каждого из нас – во многом зависит от нас самих, но есть вещи, на которые мы не в силах повлиять. Поэтому желаю, чтобы беды миновали ваш дом и 2022-й принес добрые перемены, новые возможности, благополучие и крепкое здоровье!

С Новым годом, друзья, с новым счастьем!

Владимир ЖУРАВЛЕВ,
индивидуальный предприниматель, Тарский район Омской области



Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

Каждый год мы встречаем этот любимый и взрослыми и детьми праздник с особым чувством. Вспоминаем события, которыми была наполнена наша жизнь и с надеждой смотрим в будущее. Как говорится, пусть все плохое останется в уходящем году, а в новом будет только доброе и хорошее.

Проводя уходящий год, я хочу сказать всем своим трудовым товарищам сердечное спасибо. Всё, чего мы добились, – это результат вашего трудолюбия, настойчивости и профессионализма.

Хочу пожелать, чтобы и в будущем году нам было к чему стремиться. Главное – не терять веру в собственные силы, сохранять желание работать и приносить пользу родному краю.

В преддверии нового года мы собираемся вместе с родными, друзьями, коллегами за праздничным столом, подводим итоги, поздравляем друг друга.

От всей души желаю всем здоровья, счастья и благополучия!

Пусть новый год будет щедрым на везение и удачу! Всем радости и новогоднего настроения!

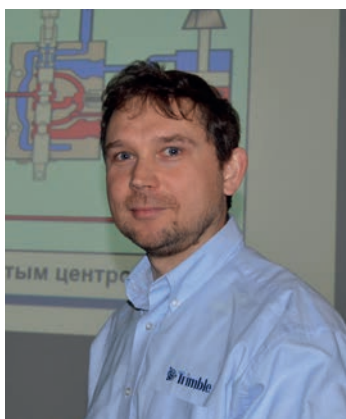
Валерий УСАТОВ,
региональный представитель КирОВО-ЧЕПЕЦКОЙ химической компании

Школа мастерства «Агро-Мастера»

Под занавес 2021 года в Омске прошел трехдневный обучающий семинар по применению систем точного земледелия Trimble для специалистов компании «Агро-Мастер».



- Цель обучения - дать специалистам компании «Агро-Мастер» знания по использованию продуктов всей линейки Trimble для сельского хозяйства, - отметил **Александр Петрикин**, технический тренер компании Trimble на территории России и стран СНГ. – Семинар состоял из теоретической и практической части, которая проходила непосредственно в ремонтном цехе «Агро-Мастера». Углубленно были рассмотрены такие темы, как работа гидравлического и электрического автопилотов, основные принципы формирования, комплектации и функционирования дисплеев Trimble, которые используют фермеры в полях. В рамках практической части обучающиеся получили опыт установок и настроек системы, установив на тракторы два варианта автопилота.



Участники семинара - инженеры, которые устанавливают систему, настраивают систему в поле, обучают операторов хозяйств работе с оборудованием, а также технический персонал, менеджеры по продажам, поскольку им необходимо иметь представление о линейке Trimble, сферах ее применения. Порядка 50 специалистов компании «Агро-Мастер» из разных регионов (Новосибирской, Омской, Кемеровской и Томской областей) смогли пополнить свой багаж знаний и опыта.

- Мы регулярно проводим такие семинары и тренинги для нашей дилерской сети по всей России, однако такой достаточно представительный для сибирского региона и для сети CNH мы проводим первый раз, - подчеркнул Александр Петрикин. – Нынешнее обучение должно дать участникам тренинга

большее понимание того, как взаимодействовать с навигационными системами Trimble, как их правильно устанавливать, как правильно монтировать на тракторе, правильно эксплуатировать, чтобы впоследствии ребята могли донести до конечного пользователя, до тракториста, выгоду работы на этой системе и все возможные ее нюансы. Системы достаточно сложные, имеют несколько вариантов эксплуатации - чтобы это все понять и правильно донести до работников хозяйств, надо всегда учиться. Кроме того, выходят на рынок новые продукты, программная оболочка немного изменяется, расширяется возможный функционал - и этому тоже мы дополнительно обучаем.

Системы Trimble применяются на любой технике - и зарубежной, и отечественной, поэтому знания по грамотному использованию оборудования актуальны для всех специалистов. Руководители хозяйств заинтересованы в комплексе решений Trimble, поскольку очевиден экономический эффект от их использования за счет экономии топлива, средств защиты растений и семян, сокращения сроков полевых работ.



Дмитрий Гришин, сервисный инженер компании «Агро-Мастер» из Омска, до посещения семинара работал с навигационными системами CNH, теоретически был знаком с комплексом Trimble, но не приходилось его монтировать. Потому прошедшее обучение оказалось очень полезным:



- Мы посмотрели и изучили основные методы работы с навигационным оборудованием. Узнали, какое оборудование имеется сейчас на рынке, какое лучше применять, как его настраивать и монтировать. Из практических занятий полезной была, во-первых, установка навигационной системы с электрическим подруливанием без вмешательства в гидравлику и основные узлы трактора. Во-вторых, установка системы с подруливанием с применением гидравлических элементов, которые встраиваются в гидросистему трактора. Обучение важное, потому что надо правильно установить и правильно провести провода и шланги, чтобы в процессе эксплуатации не повредилось оборудование и работало долго. Также мы изучили настройки, программное обеспечение, основные виды сигналов и т.п.

Второй год в новосибирском филиале ООО «Агро-Мастер» работает **Игорь Захарьящев**, для него любая возможность повысить профессиональный уровень очень важна:



- Я как человек юный и незрелый в профессиональном плане согласен на восприятие любой информации. Благо, это все постоянно модернизируется, дорабатывается, как сама техника, так и курсы обучения программ, поэтому всегда интересно, начиная от простых вещей и заканчивая спецификациями.

До семинара в Омске Игорь Захарьящев посещал виртуальный тренинг Trimble. По его мнению, дан-



ный формат с недостаточным качеством интернет-соединения не позволяет получить ту глубину знаний, которая предоставляется в живую, в очном режиме:

- У меня есть возможность сравнить два формата обучения и могу похвалить команду тренеров, которые позволяют погрузиться в рабочую атмосферу как на теоретической части, так и непосредственно на практической. Хочется поблагодарить наше руководство, что позволяет организовывать такие тренинги, полезные как для опытных сотрудников, так и для новичков. Это не только пополнение знаний и обмен опытом, но и живое общение между сотрудниками, сплочение коллектива. И теперь, если возникнут какие-то технические сложности или кто-то из учеников прослушал некоторые технические моменты, всегда будет возможность связаться, проконсультироваться и помочь друг другу делать одно общее дело.

Подводя итоги прошедшему обучению, директор отдела маркетинга ООО «Агро-Мастер» **Михаил Баландин** отметил, что это не единственное мероприятие, направленное на продвижение компании и ее продуктов, на повышение квалификации сотрудников. Компания регулярно проводит обучающие курсы как у себя на базе, так и выездные в хозяйствах, участвует в выставках и отраслевых совещаниях. Будущий год не станет исключением: обмен опытом и знаниями продолжится.



Гибриды подсолнечника НПО Алтай (Россия) и RAGT Semences (Франция)

Гибриды французской компании RAGT Semences более 15 лет входят в первую десятку по урожайности и продуктивности среди лучших гибридов отечественных и зарубежных компаний.

Компания «СибАгроЦентр» развивает свою селекционную программу по созданию гибридного подсолнечника, понимая сложившийся спрос. Чтобы предоставить аграриям выбор из лучших достижений современной селекции, также предлагает продукцию французской компании RAGT Semences.

Чтобы сельхозтоваропроизводители могли лучше узнать иностранную компанию и познакомиться с ее продукцией, в январе 2020 года международный директор RAGT Semences Патрик Грегуар лично прибыл с рабочим визитом в Алтайский край в рамках конференции, организованной компаниями «Росагротрейд» и «СибАгроЦентр».

Компания «Росагротрейд» входит в структуру RAGT GROUP и полноценно участвует в процессе селекции и семеноводства, а также производства новых гибридов на территории России. Семена селекции RAGT официально производятся в России под четким контролем всех этапов гибридизации и дорабатываются на современном семенном заводе. В свою очередь «СибАгроЦентр» – официальный представитель «Росагротрейд» и RAGT Semences в Алтайском крае.

На мероприятие приехали специалисты из Алтайского края, Новосибирской, Омской областей и Республики Казахстан. Благодаря непосредственному общению аграрии больше узнали о гибридах французской селекции. И главное – смогли увидеть практические результаты. Очень хорошая генетика у этих гибридов!

RAGT Semences – семейная компания, основанная в 1919 году. Достижения селекции передаются из поколения в поколение, от отца к сыну. В штате компании 300 селекционеров и технологов. В их распоряжении 17 исследовательских станций, расположенных по всей Европе, 63 экспериментальные станции, 280 тысяч сортоиспытательных участков, лаборатории для проведения четырех видов исследований: технологии, фитопатологии, биометрии и биотехнологии.

Основываясь на семейных ценностях и добропорядочности, французская компания ведет селекционно-семеноводческую работу уже много лет. Продукция высочайшего качества пользуется неизменным спросом во всем мире. Компания инвестирует более 15% своего товарооборота в исследования и инновации на континентальном уровне. Ежегодно RAGT Semences регистрирует более 200 сортов и гибридов из 26 видов культур.



*С 2020 года гибриды РЖТ Волльф и РЖТ Таллиман (RAGT Semences, Франция) в числе лидеров по урожайности среди лучших гибридов подсолнечника российской и зарубежной селекции.
Потенциальная урожайность - 36-42 ц/га.*



*Семена новых высокопродуктивных гибридов селекции научно-производственного объединения «Алтай» СИНТЕЗ, СОЮЗ, АТОМ, ЮНИОН уже можно приобрести по специальной цене от 6500 руб/п.е.
Потенциальная урожайность - 48-53 ц/га, масличность - 40-49%.*



В январе 2020 года международный директор компании RAGT Semences Патрик Грегуар специально приезжал на Алтай, чтобы познакомиться с аграриями, которые успешно возделывают гибриды RAGT в России и Казахстане.



*В 2021 году в Завьяловском районе Алтайского края гибрид РЖТ Волльф (RAGT Semences, Франция) показал урожайность 31 ц/га на площади 300 га.
Предшественник – зерновые, количество осадков за период вегетации - 85 мм.*

В ассортименте компании «СибАгроЦентр» представлены гибриды подсолнечника и кукурузы RAGT Semences. После нескольких лет испытаний (первые опыты были заложены в 2010 году) специалисты компании «СибАгроЦентр» выбрали лучшие гибриды, которые оптимально подходят для условий Омской области.

В конкурсных сортоиспытаниях гибриды RAGT Semences стабильно находятся в лидерах по урожайности среди более чем 80 гибридов других компаний. **На момент уборки влажность данных гибридов составляет 8–10 %. Это подчеркивает целесообразность их возделывания в Омской области.**

К примеру, в условиях сильной засухи в 2012 году (60 мм осадков за период вегетации) Иолла дала 20,5 ц/га, Веллокс – 20,9 при уборочной влажности 7–7,5 %. Это максимальные результаты среди 48 сортов и гибридов отечественных и зарубежных компаний, проходивших испытания! В 2019 году, при 110 мм осадков, гибриды Волльф и Веллокс показали лучшие результаты урожайности среди 29 сортообразцов (27,2 и 26,7 ц/га соответственно), что подтверждает их высокую засухоустойчивость.

В 2021 году урожайность гибрида РЖТ Таллиман в Завьяловском районе составила 31 ц/га, в Михайловском районе – 26,5 ц/га. Гибрид РЖТ Волльф убрали с урожайностью 29 ц/га в Егорьевском и Завьяловском районах Алтайского края.

Максимальную урожайность гибриды показали в хозяйствах Казахстана, Омской области, Алтайского края: 35–40 ц/га.

На предстоящую посевную кампанию «СибАгроЦентр» предлагает партнерам семена гибридов подсолнечника французской селекции:

Для возделывания по технологии **ExpressSun**:

– Интерстеллар SU (A-E) высокая масличность до 52%

Для возделывания по технологии **Clearfield**:

– РЖТ Воллкан КЛП (2020г.) высокоолеиновый, содержание oleиновой кислоты до 90%,

– РЖТ Франклин КЛ высокая масличность до 54%,

Для возделывания **по классической технологии**:

– РЖТ Таллиман (A-G+) устойчив к 7 расам заразики,

– РЖТ Волльф (A-G+) лидер по урожайности,

– РЖТ Капитолл высокоолеиновый, скороспелый,

– Иолла ОЛ высокоолеиновый, раннеспелый.

Селекцией и семеноводством подсолнечника «СибАгроЦентр» занимается с 2002 года. Для селекционной и исследовательской работы в 2011 году на базе компании было создано научно-производственное объединение «Алтай».

Результаты урожайности гибридов подсолнечника RAGT Semences, производственные посевы, Алтайский край, 2020–2021 г

Хозяйство, район	ГИБРИД	Урожайность, ц/га
Завьяловский район, Алтайский край, 2021 г. На площади 300 га, предшественник - зерновые, количество осадков за период вегетации 85 мм	РЖТ Таллиман	31
	РЖТ Волльф	29
Егорьевский район, Алтайский край, 2021 г. На площади 700 га	РЖТ Волльф	25–33

Название компании RAGT образовано из первых букв названий природных регионов Франции: Руэрг (Rouergue), Овернь (Auvergne), Жеводан (Gévaudan) и Тарне (Tarnais).

Эти регионы расположены близ города Родез, где находится главный офис компании.

RAGT ведет селекцию, производит и реализует семена по всему миру.

RAGT инвестирует более 15% своего товарооборота в исследования и инновации на континентальном уровне.

Опираясь на опыт лучших отечественных и зарубежных селекционеров, компания создает собственную линейку гибридов, которые уже превосходят в конкурсных испытаниях и производстве своих именитых конкурентов. Гибриды подсолнечника Синтез, Союз, Атом и Юнион показывают высокие результаты урожайности в опытах и производстве.

Также в ассортименте компании «СибАгроЦентр» семена сортов и гибридов подсолнечника отечественной селекции, которые, при грамотном возделывании, способны давать высокие результаты урожайности.

Скороспелый масличный сорт подсолнечника Алея отличается высокой пластичностью, способен давать хороший урожай в тяжелых условиях. Пользуется спросом у закупщиков из КНР.

Высокорентабельный крупноплодный кондитерский сорт подсолнечника Алтай. Крупность, эстетика и вкусовые качества семян – на высоте! Масса 1000 семян достигает 155 г. (при густоте стояния 35 тыс. растений на 1 га). Переработчики из европейской части России приезжают закупать в хозяйствах нашего края именно Алтай. Цена за высококачественный кондитерский подсолнечник доходит до 150 руб/кг.

«СибАгроЦентр» предлагает только качественные семена сельскохозяйственных культур, проверенные многолетними испытаниями в разных агроклиматических зонах.

Сегодня компания обеспечивает семенами более 500 сельхозпредприятий и агрохолдингов России и Казахстана.

Лучшая реклама для компании – высокие урожаи на полях партнеров!

Результаты урожайности гибридов подсолнечника, опытные делянки, Егорьевский р-н, Алтайский край, 2021 г.

Предшественник: кукуруза на силос, 219 мм осадков за период вегетации

Наименование гибрида	Оригинатор	Урожайность, ц/га
РЖТ Таллиман	RAGT Semences	37,3
РЖТ Волльф	RAGT Semences	32,2
Атом	НПО «Алтай»	31,3
Интерстеллар SU	RAGT Semences	29,2
РЖТ Воллкан КЛП	RAGT Semences	28,9
Иолла	RAGT Semences	28,5
РЖТ Капитолл	RAGT Semences	28,2
Юнион	НПО «Алтай»	28,0

НАШИ ПАРТНЕРЫ - БОЛЕЕ 500 СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ И АГРОХОЛДИНГОВ РОССИИ И КАЗАХСТАНА!



СибАгроЦентр
СЕЛЕКЦИОННО-СЕМОНОВОДЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
Хорошие семена!

Алтайский край, г. Рубцовск, Угловский тракт, 67Д
8 (385-57) 4-07-17, 8-906-965-9326, 8-960-964-8986
8-800-707-71-88 звонок по России бесплатный
www.sibagrocentr.ru; e-mail: sibagrocentr@mail.ru

**ГИБРИДЫ И СОРТА ПОДСОЛНЕЧНИКА
КУКУРУЗА ЛЁН РАПС ТРАВЫ**



ОРГАНИЗУЕМ ОПЕРАТИВНУЮ ДОСТАВКУ В ЛЮБОЙ РЕГИОН!

Как быть успешным картофелеводителем в сезоне-2022?

Секреты получения качественного урожая картофеля были раскрыты в Омске на итоговой картофельной конференции, организованной компанией Сингента. Растениеводы обсудили с экспертами основные проблемы заболеваний картофеля и их последствия, меры профилактики в сезоне-2022, комплексные системы защиты и питания в условиях климатических изменений Урала и Сибири. Специалисты Сингенты представили новинки в области СЗР и семян овощных культур.

С проблематикой сезона гостей семинара ознакомила **Мария Кузнецова**, кандидат биологических наук, заведующая отделом болезней картофеля и овощных культур, ведущий научный сотрудник ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт фитопатологии».

«Картофелеводы в нынешнем году столкнулись с серьезными проблемами практически во всех регионах России. Во многих зонах отмечены существенный недобор урожая и низкое его качество.

Дефицит осадков и высокие температуры, которые были отмечены как в прошлом, так и в нынешнем сезонах, приводили к изреженности всходов. Семенной картофель, который выращен при высоких температурах, частично утрачивает семенные качества: снижается всхожесть, посадки изреженные, растения легче подвергаются воздействию патогенов.

Недобор урожая в южной и центральной частях Российской Федерации также был связан с неблагоприятными погодными условиями. Если при отставании роста картофеля в начале вегетации картина может улучшиться, то при наступлении стрессовых условий в критические периоды недобор урожая может быть гораздо больше. Когда растение испытывает стресс, оно начинает «избавляться» от лишних клубней,



снижая закладку. В итоге вместо планируемых 15-20 клубней с куста к концу сезона остается 5-6, а иногда и меньше. Орошение помогает справиться со стрессом в виде засухи, однако, даже при наличии ирригации, не всегда и не у всех картофелеводов получается правильно настроить частоту полива. Недополив, переполив, слишком раннее начало полива, неправильный подбор интервалов между поливами – все это может усугубить стресс, вызванный погодными условиями. Несомненно, орошение – отличное решение в засуху, однако и его нужно проводить в соответствии с физиологией картофеля и его потребностями в воде.

Начинать орошение можно через две-три недели после появления всходов. Полив необходим в фазу завязывания клубней, то есть в течение следующих трех недель. Для того чтобы шло нормальное созревание, нужно поддерживать влажность почвы в течение трех недель с начала формирования клубня на уровне не ниже 75%.



В стрессовых условиях происходит замедление роста и развитие картофеля приостанавливается. В таких условиях растение не способно в полной мере усваивать удобрения, и хорошим решением будет внесение дополнительных подкормок. Полив в этом случае является хорошим подспорьем, обеспечивающим поступление нанесенных микро- и макроэлементов в растения. Подкормки препаратами с аминокислотами также позволяют растениям пережить стрессовый период и лучше усваивать минеральные вещества. Однако при высоких температурах воздуха, а также в отсутствии полива все подкормки и обработки лучше проводить в вечернее или ночное время, когда температура воздуха снижается.

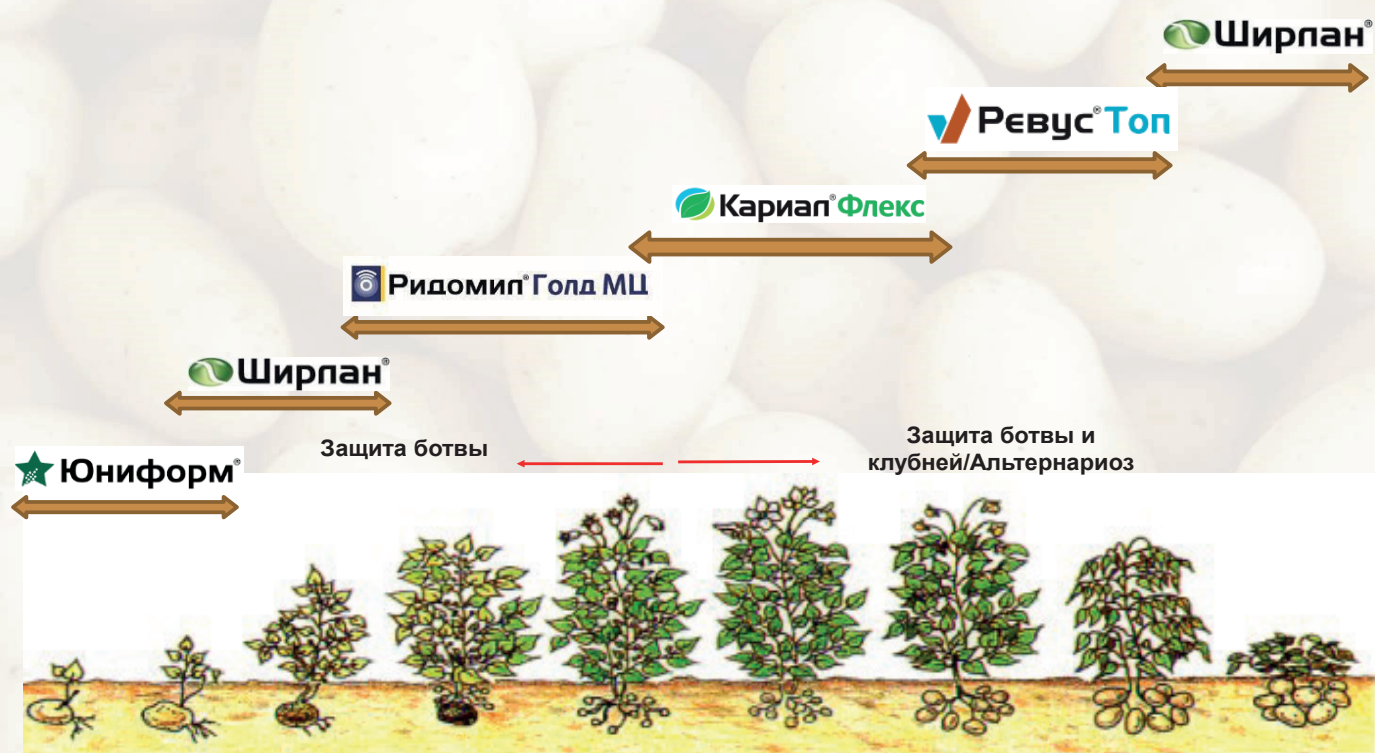
Важное значение имеет качество семенного материала. В частности, проблема распространения бактериозов на территории России, и в том числе в Уральском регионе, большей частью обусловлена использованием семян низкого качества, пораженных болезнями и имеющих латентную инфекцию. Если посадка происходит в неблагоприятных условиях (что, зачастую, норма во многих регионах), проблемы возникают уже на фазе всходов. И одна из них – зараженность семенного картофеля бактериозами. Почему его важно отслеживать?

Наиболее часто в Сибири встречаются различные виды «черной ножки» – бактерий родов *Pectobacterium*, *Erwinia*, *Dickeya*. При сильной зараженности семенного материала растения погибают уже на фазе всходов или клубень просто сгнивает в почве, даже не успев прорасти. Если же растение выросло, и инфекция проявилась в период формирования клубней, то оно становится источником перезаражения здоровых растений на поле. При высокой влажности и большого количества осадков происходит распространение бактериальных клеток с водой, и через повреждения здоровые растения заражаются клетками

патогена. В дальнейшем может происходить загнивание растений в поле, и, что еще более опасно, заражение клубней. Уже при уборке зараженные клубни могут гнить, а при закладке их на хранение – создавать очаги поражения в заложенном картофеле. При нарушениях условий хранения или, например, при хранении картофеля при высоких температурах (чипсовый картофель) такие очаги могут быстро распространяться и уничтожать урожай.

Еще одна проблема, с которой часто сталкиваются производители картофеля, – это ризоктониоз, вызываемый грибом *Rhizoctonia solani*. Болезнь развивается на картофеле в течение всего сезона, особенно при нарушении севооборота, низком качестве семенного материала, недостаточной эффективности препаратов для предпосадочной обработки и т.д. В начале сезона ризоктониоз вызывает поражение и гибель ростков, особенно при посадке в непрогретую почву. Затем, в период закладки клубней, он вызывает поражение корней и столонов, снижая количество клубней. Но и на качество клубней нового урожая ризоктониоз оказывает влияние – растрескивание клубней, сетчатость кожуры, «ямчатая» форма – все эти симптомы часто встречаются, в том числе в Сибири и на Урале. Конечно, растрескивание может быть связано и с перепадами влаги и другими внешними факторами, но ризоктониоз – одна из причин потери качества урожая. Для борьбы с этой болезнью необходимо проводить предпосадочную обработку клубней качественными препаратами. Кроме того, ряд агротехнических мер может помочь снизить вредоносность ризоктониоза на различных этапах: проращивание клубней перед посадкой, поддержание хорошего состояния растений в период вегетации, быстрая и бережная уборка, севооборот с использованием культур, препятствующих развитию болезни.

МЫ РЕКОМЕНДУЕМ СИСТЕМУ, максимально эффективна против фитофтороза, альтернариоза и антракноза



Сталкиваются картофелеводы и с последствием гербицидных токсикозов. Самое явное и частое проявление негативного воздействия гербицидов – это ожоги ботвы, полученные при обработке картофеля препаратами на основе метрибузина. В условиях засухи воздействие гербицидов чувствуется особенно сильно, ведь растения и без того испытывают стресс. Однако менее заметное, но более опасное воздействие от гербицидов картофель получает от препаратов, примененных в предыдущих сезонах. В условиях засухи действующие вещества гербицидов не всегда успевают полностью разложиться в почве и оказывают негативное действие на следующую в севообороте культуру. Если это картофель, то наиболее частые проявления гербицидных токсикозов – это отставание растений в росте, скручивание и деформации листьев, деформации клубней. При этом растение становится более ослабленным и легче подвергается воздействию грибных и бактериальных патогенов.

Одна из таких болезней, связанных в том числе с состоянием растений, – альтернариоз. Практически по всех зонах, где растения подверглись воздействию токсикозов, а также была жаркая сухая погода отмечено интенсивное развитие альтернариоза. Причем в прошедшем сезоне старт альтернариоза на полях начался гораздо раньше, чем обычно. Развитие болезни было интенсивным, что было связано с угнетенным состоянием растений, и в таких условиях требовались более активные подкормки минеральными элементами и аминокислотами. Эффективность препаратов против альтернариоза обуславливалась частотой их применения и началом обработок – чем раньше в систему фунгицидов включали препараты не только против фитофтороза, но и против альтернариоза, тем эффективнее была защита.

В конце вегетационного сезона на полях проявился и фитофтороз. Программа климатического мониторинга, разработанная лабораторией ВНИИФ позволяет отслеживать за сезон 230 метеостанций на всей территории России, и по этим данным климатическая модель позволяет рассчитать благоприятность погодных условий для развития той или иной болезни. На значительной части Омской области условия чаще всего благоприятны для развития фитофтороза. Даже при позднем появлении болезни, фитофтороз способен заражать клубни нового урожая, снижая их качество. Поэтому даже в условиях, на первый взгляд неблагоприятных для развития фитофтороза, обработки фунгицидами от этой болезни необходимо продолжать вплоть до уборки картофеля.



Программа защиты картофеля от сорных растений

 **Фюзипад® Форте**

 **Гезагард®**

 **Боксер®**

 **Реглон® Форте**



 **Ураган® Форте**

Для расширения спектра контролируемых сорняков можно применять БОКСЕР® в баковых смесях с метрибузином (0,2–0,5 кг/га) или римсульфураном (0,02–0,04 кг/га)

Classification: Public

syngenta®

Высокие температуры способствовали более активному поражению растений еще одним опасным патогеном - питиозной гнилью. Гнили клубней, как правило, вызваны несколькими факторами – физиологической спелостью клубней картофеля (устойчивость к повреждениям), своевременностью и бережностью уборки и условиями хранения. Физиологическая незрелость клубней и рост их в жаркую погоду приводят к несбалансированности сахаров и сухого вещества, что делает их неустойчивыми к механическим повреждениям. Именно через механические повреждения, получаемые при уборке и транспортировке, клубни заражаются возбудителями сухих гнилей (фузариозы, антракноз и т.д.). В урожае этого сезона отмечено проявление в первую очередь фузариозов, а затем уже проявление бактериальных гнилей. На урожае интенсивных сортов, которые выращивали в жарких засушливых условиях происходит еще один вид потери товарности – ржавость тканей клубня. Этот вид повреждения может быть вызван высокими температурами, дефицитом кальция, неравномерным поступлением влаги в период вегетации. Но одна из основных причин - дефицит кальция в клубнях. При высоких температурах надземная часть растения активно потребляет кальций, «вытягивая» его из молодых клубней. Именно поэтому внесение кальция, бора, калия и других макро- и микроэлементов имеет столь важное значение для формирования не только большого, но и качественного урожая.

Еще одна болезнь, которая также активно развивается в жаркую сухую погоду, - антракноз. Угнетенное состояние растений способствует раннему проявлению этой болезни, вызывая преждевременное высыхание надземной части и корневой системы. Когда на растении проявляются симптомы болезни, это означает, что с момента заражения прошло уже более 4 недель, и очень сложно проконтролировать патоген с помощью средств защиты. С высокой долей вероятности клубни нового урожая будут заражены патогеном, и если проявление отмечено, тем сильнее будет поражение клубней, в том числе семенных. Наличие различных современных методов оценки позволяют нам грамотно диагностировать это заболевание и заранее продумывать методы контроля. Меры борьбы включают в себя ряд агротехнических приемов (равномерное внесение удобрений, биофумигация почвы), семеноводческих (проверка качества семенного материала) и химических (десикация, использование для предпосадочной обработки препаратов на основе азоксистробина).

Таким образом, для контроля болезней необходимо соблюдать все правила и регламенты выращивания картофеля: севооборот, удаление растительных остатков, сбалансированное внесение удобрений, проведение подкормок, защита растений от болезней и вредителей с помощью СЗР, высокое качество



семенного материала. Грамотно выстроенная система орошения – большое подспорье производителю в получении качественного урожая. И, конечно, правильное хранение позволяет сохранить полученный урожай с минимальными потерями: важно проведение лечебного периода до и после хранения, соблюдение стабильных условий в хранилище».

В продолжение темы контроля болезней на картофеле компания Сингента представила свои возможности для решения проблем. В портфеле компании представлены препараты для контроля основных болезней и вредителей картофеля, позволяющие обеспечить надежную защиту от посадки до уборки. Специалисты компании «Сингента» **Сергей Половников** и **Константин Шилов** познакомили гостей семинара с линейкой препаратов и представили результаты демонстрационных испытаний в сезоне 2021 года. Акцент был сделан именно на комплексные системы защиты картофеля в климатических условиях Урала и Сибири. Для более успешного решения проблем Сергей представил два новых препарата, которые позволяют усилить защиту картофеля. Один из них – ВАЙБРАНС® Топ – инсектофунгицидный протравитель, защищающий картофель от почвенных патогенов, а также почвенных и наземных вредителей. В составе препарата новейшая разработка компании – молекула Седаксан, которая имеет наивысшую эффективность против ризоктониоза. Препарат испытан в различных регионах, от Астрахани до Новосибирска, и во всех испытаниях продемонстрировал высокую эффективность защиты. Другая новинка компании – фунгицид КАРИАЛ® Флекс – позволит справиться с проблемой фитофтороза, что очень актуально для производителей картофеля Омской области.

О новинках в ассортименте семян овощных культур компании «Сингента» рассказал **Валерий Михеев**.



Дмитрий Рылько: Нашим переработчикам понадобится много сои



Как сохранить экологические функции почв для реализации генетического потенциала сельскохозяйственных культур? Этот вопрос рассмотрели на вебинаре, который проводил журнал «Агроинвестор». С разбором рынков масличных культур и сахарной свеклы в начале мероприятия выступил генеральный директор Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрий Рылько. Он подробно описал все, что сейчас происходит и будет происходить в дальнейшем на рынке масличных. Приводим его слова, что называется, почти «без купюр».

Мировое производство

В уходящем году в мире рекордное производство трех ключевых масличных культур: сои, подсолнечника, рапса. Еще никогда не производилось такого колоссального объема. Доминирует, конечно, соя: это почти 400 миллионов тонн урожая. По сравнению с соей, подсолнечник и рапс выглядят достаточно бледно.

А как в России?

Урожай трех основных масличных культур в России в сезоне 2021-22 может превысить рекордные 22,7 миллиона тонн. Ожидается, что в этом году Россия соберет рекордный урожай всех видов масличных, в том числе, трех ключевых: сои, подсолнечника, рапса. Текущие ожидания Института конъюнктуры аграрного рынка – это 22,7 миллиона тонн. Еще в июле мы дали почти точную оценку валового сбора. Всего на 200 тысяч мы не угадали, чуть меньше получилось, подсолнечник чуть подвел, но наша июльская, августовская, сентябрьская оценка урожая оказалась достаточно точной. У нас будет рекордный или почти рекордный урожай подсолнечника, точно будет рекордный урожай сои и рапса.

Немного о ценообразовании

Если взять мировой рынок, а российский рынок сои очень сильно зависит от него, то обычно в нормальные годы и до недавнего времени соя на мировом рынке продавалась примерно по одной цене со шротом. Почему так происходило? Потому что переработчики делали прибыль на масле. Последние пару се-

зонов все довольно сильно поменялось. Во-первых, цены ушли далеко вверх, во-вторых, произошла «разбежка» между ценами на сою и соевый шрот. Соевый шрот поднялся в цене, но он находится сейчас по ценам на орбитах гораздо более низких, чем соя. И только в последние недели 2021 года соевый шрот начал подниматься в сторону сои, однако зазор между ценами до сих пор сохраняется. Почему произошла вот эта «разбежка» цен? Дело в том, что цены на масло вышли на рекордные уровни, и соевый шрот, который очень сильно зависит от цен на масло, не вырос так сильно, как соя. Таким образом, динамика цены соевого шрота ниже чем динамика цен на соевое масло и на саму сою. И только в последние недели и дни соевое масло падает в цене, и поэтому растет соевый шрот. Как все это отражается на российском рынке? Достаточно просто. Мы предупреждали, что не нужно почивать на лаврах, держать сою до бесконечности, потому что, во-первых, у нас рекордный урожай, во-вторых, соя довольно серьезно переоценена по сравнению с мировым рынком. Для российских переработчиков, трейдеров и конечных потребителей соевого шрота (а соя выращивается прежде всего для того, чтобы произвести соевый шрот) гораздо выгоднее везти в Россию не сою и даже не покупать ее у отечественных производителей, а напрямую завозить соевый шрот. Никогда, наверное, в истории нашей страны не завозилось такое количество соевого шрота напрямую, минуя даже переработку. По оценкам ИКАР, уже завезено 190 тысяч тонн, в том числе в декабре завезен достаточно серьезный объем – 36 тысяч тонн.

Запретительная пошлина и опасения специалистов

Цена на российскую сою выросла очень высоко, и сейчас завоз импортного соевого шрота довольно серьезно охлаждает рынок сои в России. Есть, конечно, опасения о том, куда удастся пристроить российскую сою, особенно с учетом практически запретительной экспортной пошлины в 100 долларов и 20% от цены сои. С Дальнего Востока соя сейчас не идет в тех объемах, как обычно, на китайский рынок, а дальневосточная соя и соевый шрот вынуждены ехать на европейскую территорию страны. Там есть очень серьезная проблема с транспортировкой, но, тем не менее, семь тысяч тонн в месяц завозится. Этот ручеек воздействует на то, что по ценам российская соя, наверное, не будет расти, потому что она не может конкурировать с Дальним Востоком.

Что может поддержать цены на сою на европейской территории России?

Один фактор – если рубль подешевеет. Второй момент: ожидается, что весной 2022 года будет запущен новый мощный завод компании «Содружество», которая будет заинтересована в том, чтобы покупать местную сою, это должно поддержать некоторым образом цены на европейскую сою. Но есть довольно высокая вероятность того, что к концу года Россия может оказаться с довольно серьезными переходящими на следующий год запасами сои.

А как с подсолнечником?

У этой культуры также рекордный урожай. Российские переработчики в силу того, что аграрий держал по максимуму подсолнечник в сентябре и октябре, недовыполняют условный план по переработке. По прогнозам специалистов, к концу года Россия, скорее всего, не выйдет на нормальные объемы переработки. Есть вероятность того, что в стране образуются довольно серьезные конечные запасы по подсолнечнику к концу сезона. В частности, еще и потому, что раньше работал такой клапан, когда можно было вывозить условно излишние объемы за рубеж. В позапрошлом сезоне было вывезено 1,5 миллиона тонн, в прошлом сезоне, несмотря на неурожай, вывезли около 500 тысяч тонн, а в нынешнем году вывоз будет только в соседний Казахстан и Белоруссию в относительно небольших количествах: по нашим прогнозам – всего 270 тысяч тонн. Весь остальной, практически рекордный урожай останется на территории России, его нужно будет переработать и отвезти на экспорт значительную часть выходящего масла.

Рынок сахарной свеклы: из огня да в полымя

В позапрошлом сезоне в России было рекордное производство – 8 миллионов тонн, в прошлом году было довольно серьезный неурожай и производство упало до пяти с неболь-

шим миллионов. В текущем сезоне производство немного восстановилось, оно будет на уровне 5,6-5,7 миллиона тонн. Правительство, видя, что цены на сахар пошли вверх с начала сезона, решило «либерализовать» этот рынок и дает квоту на беспоплатный доступ на рынок белого сахара или сахара-сырца.

Что ожидать по посевным площадям сои и подсолнечника?

Стратегические ожидания по сое связаны с запуском колоссального объема переработки в центре страны. В общем и целом нашим переработчикам в течение одного-двух следующих сезонов понадобится гораздо больше сои, чем выращивается сейчас. Но проблема в том, что аграрий будет смотреть на ближайшую конъюнктуру, а она для сои до конца сезона видится не очень благоприятной, в силу того, что где-то немного переоценили свой продукт, где-то – немного задержали с реализацией, пошел импортный шрот и наша отечественная соя на нашем же отечественном рынке не востребована. Мы опасаемся, что такая ситуация продлится довольно долго и отечественный аграрий, видя такую картину, может немного охладеть и вместо прибавки посевных площадей, которую мы ожидали еще несколько месяцев назад, можем увидеть стабилизацию, а может, и некоторое сокращение. Такой сценарий возможен, надо просто еще пару месяцев посмотреть, что будет с ценами на сою.

У подсолнечника мы не видим прибавки по посевным площадям по сравнению с нынешним сезоном, потому что в этом сезоне состоялся грандиозный «пересев» озимой пшеницы в центре и в Волгоградской области. Мы думаем, что дальше уже двигаться невозможно, потому что в ряде регионов подсолнечник и так выскочил далеко за 25% в посевных площадях, и здесь нас тоже ожидает либо стабилизация, либо небольшое сокращение.

СЕМЕНА СОИ

Семеноводческое хозяйство "Соя Сибири"
РЕАЛИЗУЕТ СЕМЕНА СОИ



СОРТ ЧЕРЕМШАНКА

646976, Омская область, Кормиловский район, д. Немировка, ул. Советская, 10

8 908 792 26 76

ssoya@internet.ru

на правах рекламы

Презентована «Деревня будущего»

В Удмуртии состоялась презентация «Деревни будущего», совместного проекта Сбера и правительства республики. В мероприятии приняли участие председатель правления Сбера Герман Греф, министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев, глава Удмуртской Республики Александр Бречалов, председатель Волго-Вятского банка Сбера Пётр Колтыпин. Проект реализован в селе Пихтовка Воткинского района Удмуртии.

2021 год в Удмуртской Республике проходил в статусе Года села, одним из ключевых проектов которого стала республиканская программа «Деревня будущего». Ее реализация началась с Пихтовки, где в течение года над проектом работала команда Удмуртии и Сбера. Цель - сделать сельскую местность привлекательной и комфортной для людей, а агропромышленный бизнес - современным, технологичным и высокоэффективным.

Работа над проектом началась ещё весной с проведения стратегической сессии, в ходе которой эксперты отрасли АПК, жители, руководители рыбхоза «Пихтовка», а также представители Сбера и региональных и муниципальных органов власти поделились своим представлением о том, какой должна быть деревня будущего, чтобы стать настоящей точкой роста для территории, привлекательным местом для жизни и ведения бизнеса. В ходе обсуждения была сформирована концепция «цифровой деревни», где каждое место наполнено глубоким содержанием и адаптировано к нуждам современного человека.

В Пихтовке реализовано более 15 цифровых сервисов Сбера, которые делают жизнь сельчан проще и удобнее, обеспечивая уровень комфорта наравне с городом.

Возможность получать квалифицированную медицинскую помощь — важнейшее условие комфортной жизни на селе. Поэтому в Пихтовке с нуля был построен новый суперсовременный фельдшерско-акушерский пункт (ФАП). Здесь работает несколько цифровых медицинских сервисов индустрии здравоохранения Сбера. Дистанционный мониторинг состояния пациентов от СберЗдоровья позволяет вести наблюдение за показателями здоровья больных в реальном времени и вовремя реагировать на возможное ухудшение состояния человека под присмотром квалифицированных врачей. СБЕР ЕАПТЕКА осуществляет доставку в аптеку или близлежащий поселок широкого ассортимента лекарственных препаратов. Продукт на базе искусственного интеллекта Voice2Med от группы компаний ЦРТ позволяет заполнять медицинские документы, преобразуя голос врача в текст. Сервис «Расшифровка кардиограммы с помощью ИИ» от СберМедИИ представляет воз-

можность направить отснятую в пункте кардиограмму в Воткинскую городскую больницу и всего через несколько минут получить расшифровку её результатов. Также в ФАП используется умный помощник врача «ТОП-3», который помогает врачам ставить предварительный диагноз и алгоритм по расшифровке данных кардиограмм и решение по автоматическому заполнению протоколов УЗИ.

Школа в Пихтовке подключена к СберКлассу - для дополнительного углубленного изучения различных предметов. Также в школе создан специальный агрокласс, с помощью которого детям будут прививать интерес к сельскому хозяйству и готовить будущих молодых специалистов для села.

Сельский магазин действует как пункт выдачи наличных. Жителю села больше не нужно ехать в райцентр, чтобы снять деньги с карты, - это можно сделать прямо на кассе магазина. Кроме того, на кассе можно оплатить услуги ЖКХ. В магазине также установлен пункт получения заказов из маркетплейса СберМегаМаркет через постаматы СберЛогистики. Теперь у сельских жителей есть возможность заказывать любые товары из интернета, не ограничиваясь ассортиментом сельского магазинчика. Также можно воспользоваться сервисом СберМаркет.

В Доме культуры в Пихтовке работают развлекательные сервисы Сбера - онлайн-кинотеатр Okko и аудиостриминг СберЗвук. В молодежной зоне Дома культуры и в школьной библиотеке установлены приставки SberBox.



- Пихтовка - это один из ярчайших примеров, как благодаря инициативному бюджетированию и при поддержке местного бизнеса в населенном пункте за короткое время появилась современная инфраструктура, проведен комплекс работ по благоустройству, введены в эксплуатацию в том числе и новые объекты, - подчеркнул министр сельского хозяйства РФ **Дмитрий Патрушев**. - Одной из приоритетных задач МСХ является создание современных инфраструктур. В этой связи очень важно отметить, что проект «Деревня будущего» создает условия именно для реализации новых предпринимательских инициатив не только в АПК, но и в других сферах экономики. Значительная роль в этом процессе отводится и финансовым институтам. Данный проект тесно связан с госпрограммой Минсельхоза «Комплексное развитие сельских территорий». В рамках данной госпрограммы в текущем году в Пихтовке реализован проект «Благоустройство», и мы очень надеемся, он повысит уровень комфорта жизни для местного населения.

В целом в текущем году на госпрограмму, по словам главы аграрного ведомства, предусмотрено более 40 млрд рублей и мероприятия 2021 года затронут порядка 2 млн человек. Ведется серьезная работа по реализации 234 проектов по всей стране, проекты в разных областях. Проекты этого года, по данным МСХ, позволят создать порядка 16 тысяч рабочих мест. Будет построено более 200 км дорог. До конца года будет благоустроено более 3000 территорий.

В ближайшее время проект «Деревня будущего» затронет еще два населенных пункта в Удмуртии.

- Я твердо убежден, что жизнь в удмуртской деревне может быть и будет

такой же, как в европейских странах. Для этого нужна очень простая ситуация, чтобы наша экономика была привлекательной для инвестиций. Каждый гектар пашни должен давать минимум 3 тонны зерна, 2 тонны молока - и эти цифры обеспечат европейский уровень доходов на каждого работника в таких предприятиях, тогда мы сможем сохранить свой главный капитал, - уверен **Георгий Крылов**, директор Рыбхоза «Пихтовка». - Сельское хозяйство на сегодняшний день уже не социальный проект, это доходный бизнес, который нуждается в инновациях, технологиях новых, бизнес, который позволяет продвигать нашу продукцию в глобальном масштабе. В нашей команде много молодых креативных специалистов, мы берем на себя большие обязательства для увеличения продуктивности, улучшения эффективности. Деревня будущего должна быть в экономике будущего.

Согласна с ним и **Ольга Абрамова**, заместитель министра сельского хозяйства Удмуртии:

- Для нас проект «Деревня будущего» - это однозначно про экономику, мы начали заключать соглашения между Правительством, регионом и нашими сельхозтоваропроизводителями, организациями АПК. Суть соглашения заключается в том, чтобы реализовывать инфраструктурные проекты, а обязанности и обязательства бизнеса заключаются в том, чтобы увеличивать налоговую базу и обеспечивать участие в развитии сельских территорий.

Пихтовка - это государственное предприятие, которое сейчас находится на пути своей трансформации. Совместно с компанией Мустанг мы сейчас с Рыбхозом занимаемся разработкой программного продукта, который позволит

автоматизировать процессы прудового рыболовства. Такого сервиса в РФ еще не предложено с точки зрения использования датчиков искусственного интеллекта. Преобразования позволят увеличить объемы производства, сделать нашу продукцию более интересной, конкурентоспособной не только в России, но и за рубежом.

Те наполнения, которые сейчас представлены в Пихтовке, - это цифровизация всех объектов, зона свободного wi-fi на территории всего села. Все это - эмоции и качество жизни для населения.

Сегодня каждый третий житель Удмуртской республики проживает на селе, это более полумиллиона человек. И, по словам председателя Волго-Вятского банка Сбера **Петра Колтыпина**, тот набор инструментов по развитию сельских территорий, которое предоставляет государство, и дополненное сервисами, продуктами, технологиями Сбера, позволяет сделать жизнь на селе комфортной, такой же, как и в городе. Это не происходит без личного, активного участия бизнеса и жителей села. А Сбер является помощником и навигатором жизни на селе. Благодаря проектам и социальной ответственности банка выравнивается разрыв между городом и селом.

- Мы мучаемся только одним вопросом, как масштабировать эту идею на всю Удмуртию и всю Россию в целом. Нам надо подумать над механизмом, чтобы в такие короткие сроки так преобразовать жизнь деревни. Главная тема - это модель масштабирования, - резюмировал **Герман Греф**, президент Сбера. - В Пихтовке главным интересантом и инициатором изменений был бизнес. Наверное, нам необходимо везде искать предпринимателей, которые заинтересованы в преобразованиях и помогать им.



1-АЯ КАЗАХСТАНСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ-КОНТРАКТАЦИЯ «ДЕНЬ СЕМЯН «ТҰҚЫМ-2022»

ХОРОШИЕ СЕМЕНА СЕГОДНЯ -
БОГАТЫЙ УРОЖАЙ ЗАВТРА!

www.dan-agro.kz

ДЕНЬ СЕМЯН **ТҰҚЫМ** 2022 КОНФЕРЕНЦИЯ - КОНТРАКТАЦИЯ

21 ЯНВАРЯ 2022 г.

г. НУР-СУЛТАН, ОТЕЛЬ «РЭДИССОН»



АГРО ИНДУСТРИЯ КЗ
МАРКЕТИНГ • РАЗВИТИЕ • КОНСАЛТИНГ

ОРГАНИЗАТОРЫ:

ТОО «DAN агромаркетинг групп»

ТОО «Агроиндустрия КЗ»

тел.: +7 705 901 2812;

+7 701 511 3553

e-mail: info@dan-agro.kz



AGRATOR



- До 35 га посева на одной загрузке (при посеве только семян, без удобрений).
- Ширина захвата от 9 м до 18 м. Бункер емкостью 8 или 12 куб.м.
- Отличная мобильность. Не требуются сеяльщики и грузчики.
- Собственный шнек-загрузчик от гидросистемы трактора.
- Высокая производительность до 24 га/час.
- Быстрый перевод в транспортное положение.
- Возможность одновременного внесения стартовой дозы минеральных удобрений до 100 кг/га.

TILLERDISK



- За один проход выполняет обработку почвы на глубину заделки стрельчатыми лапами, прикатывание и выравнивание трубчатым катком, посев дисковыми сошниками, внесение стартовой дозы удобрений, прикатывание лент посева.
- Для посева зерновых культур по традиционной и минимальной технологии возделывания с междурядьем 15 см.
- Двухдисковые сошники обеспечивают точное заглубление, копирование рельефа.
- Индивидуальная прикатывающая система с механизмом регулировки глубины позволяет точно и качественно уплотнить верхнюю часть пахотного слоя и улучшить контакт семян с почвой.
- Оснащен новым четырехконтурным высевальным аппаратом.
- Четырехтрубная система высева позволяет отказаться от центрального распределителя, что исключает травмирование семян, равномерно распределяет посевной материал между сошниками.

- Ширина захвата от 6,6 до 16 метров.
- Обработка почвы, посев, внесение удобрений, боронование, прикатывание за один проход по полю.
- Посев под лапу по необработанной и обработанной почве, посев яровых и озимых за один проход по стерне.
- При использовании в качестве культиватора - глубина обработки до 15 см.
- Пространственная рама, шнек-загрузчик высокой производительности, бункер емкостью 8 или 12 куб.м.

AGRATOR DISK



- Посев с предпосевной культивацией и двойным прикатыванием.
- За один проход выполняет обработку почвы на глубину заделки стрельчатыми лапами, прикатывание и выравнивание трубчатым катком, посев дисковыми сошниками, внесение стартовой дозы удобрений, прикатывание лент посева.
- Конструктивно состоит из двух частей: модуля обработки почвы и посевного модуля.
- Энергосберегающий посевной комбайн «все в одном» с высоким качеством обработки почвы и посевного модуля.

AGRATOR КЗС



AGROMASTER

www.pk-agromaster.ru

тел.: 8(85556) 2-39-08
тел.: 8-939-396-83-44
e-mail: agromaster@mail.ru

Европейское качество - российская цена!

Республика Татарстан,
с.М у с л ю м о в о
улица Тукая, 33 а



ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

XXVII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

MVC: ЗЕРНО-КОМБИКОРМА-ВЕТЕРИНАРИЯ - 2022



22-24 ИЮНЯ

МОСКВА, ВДНХ, ПАВИЛЬОНЫ № 55, 57



СПЕЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



INTERNATIONAL FEED INDUSTRY
FEDERATION
МЕЖДУНАРОДНАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
КОРМОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ЕВРОПЕЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОМБИКОРМОВ



АССОЦИАЦИЯ
«РОСРЫБХОЗ»



МИНСЕЛЬХОЗ РОССИИ



РОССИЙСКИЙ
ЗЕРНОВОЙ СОЮЗ



НАЦИОНАЛЬНАЯ
ВЕТЕРИНАРНАЯ
АССОЦИАЦИЯ



СОЮЗ
КОМБИКОРМЩИКОВ



СОЮЗРОССАХАР



АССОЦИАЦИЯ
«ВЕТБИОПРОМ»



АССОЦИАЦИЯ ПТИЦЕВОДОВ
СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА



СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЗООБИЗНЕСА



ВСЕМИРНАЯ НАУЧНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ПО ПТИЦЕВОДСТВУ



АССОЦИАЦИЯ
«ВЕТБЕЗОПАСНОСТЬ»



НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОЮЗ
СВИНОВОДОВ



РОСПТИЦЕСОЮЗ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
МОСКОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ
ЦЕНТР МАРКЕТИНГА «ЭКСПОХЛЕБ»



ТЕЛ.: (495) 755-50-35, 755-50-38
E-MAIL: INFO@EXPOKHLEB.COM
WWW.MVC-EXPOKHLEB.RU





16 | 17 | 18 МАРТА 2022

Узэкспоцентр,
Ташкент,
Узбекистан



Тел: +998 71 205 18 18 | E-mail: agro@iteca.uz | Web: agroworld.uz

17-я Международная выставка

**СЕЛЬСКОЕ
ХОЗЯЙСТВО**

**КОНГРЕСС И ВЫСТАВКА ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ПРИМЕНЕНИЮ
АВТОМОБИЛЬНЫХ И КОТЕЛЬНЫХ ТОПЛИВ ИЗ ВОЗОБНОВЛЯЕМОГО СЫРЬЯ**
(биобутанол, биоэтанол, бионефть, пеллеты, брикеты и другие биотоплива)

Би масса
ТОПЛИВО И ЭНЕРГИЯ
Конгресс & экспо

13-14 апреля 2022

Отель Холидей Инн Лесная, Москва

+7 (495) 585-5167

congress@biotoplivo.ru

www.biotoplivo.com

Темы конгресса:

- Состояние отрасли: развитие технологий и рынка первого и второго поколения биотоплив
- Биозаводы (biorefinery) : компоновка, производимые продукты, экономика, капитальные вложения
- Гранты и другие финансовые возможности для разработки технологий биотоплива
- Конверсия заводов пищевого спирта на производство биотоплива
- Целлюлозный биобутанол: технологии производства и возможность коммерциализации
- Топливный биоэтанол, бутанол и другие транспортные биотоплива
- Пиролиз и газификация: бионефть и сингаз
- Биодизель и биокеросин. Биотоплива для авиации
- Твердые биотоплива: пеллеты и брикеты
- Другие вопросы биотопливной отрасли



**Российская
Биотопливная
Ассоциация™**

Боремся с инфекциями от Ямала до Казахстана

География деятельности специалистов ВНИИБТЖ, а ныне отдела ветеринарии Омского АНЦ, охватывает территорию не только Сибири, но и Алтайского края, Ямало-Ненецкого автономного округа, Нового Уренгоя и других регионов.

В постоянном научном поиске

За вековую историю в институте созданы научные школы, которые пополняются молодыми учеными и специалистами, разработано и защищено патентами:

- 93 изобретения,
- 257 рекомендаций и программ.

Результаты исследований ежегодно публикуются в научных изданиях различного уровня.

В 2018 году институт вошел в состав ФГБНУ «Омский аграрный научный центр» в статусе структурного подразделения – отдела ветеринарии.

В настоящее время сотрудники отдела постоянно разрабатывают методы и алгоритмы профилактических и диагностических мер, направленных на предотвращение болезней животных, в том числе лейкозов. Улучшается материальная база отдела ветеринарии – приобретаются автоклавы, анализаторы крови, другая техника. Создаются экологически безопасные препараты и высокочувствительные экспресс-тесты. Омские ученые совершенствуют племенную работу, технологические процессы в содержании и кормлении животных, оказывая существенную помощь сельхозпредприятиям. Спектр их научных поисков постоянно расширяется.

Первые за Уралом

30 ноября 1921 года решением Сибревкома на базе Западно-Сибирской ветеринарной лаборатории было создано первое за Уралом научно-исследовательское учреждение ветеринарного профиля – Омский научно-исследовательский ветеринарный институт.

Предпосылками для его создания явилась сложная ситуация в животноводстве – неблагополучие по многим социально значимым болезням, повсеместные вспышки инфекций, повальные эпизоотии и постоянная угроза их распространения и заноса в европейскую часть России. Заразные болезни наносили огромный ущерб народному хозяйству и представляли опасность для здоровья и жизни населения.

Исследования в институте проводились в многопрофильных направлениях. Коллектив был немногочисленным, но успешно решал важные масштабные задачи, поставленные правительством и местными органами власти. Ученые института работали в тесном сотрудничестве с руководителями и специалистами хозяйств и ветеринарной службы.

На фронте и в тылу

В годы Великой Отечественной войны большая часть мужского состава сотрудников сражалась за Родину на фронтах от Камчатки и Маньчжурии до Чёрного моря и европейской территории.

Часть коллектива, оставшаяся в институте, продолжала работать и производить для фронта лекарственные средства, в которых остро нуждались военные госпитали и конная армия. В период восстановления сельского хозяйства в послевоенные и последующие годы ученые института также оставались на передовых позициях в области ветеринарной науки и практики.

Территория деятельности – Восток страны

С 1950 года институт подчиняется Главному управлению сельскохозяйственной науки Министерства сельского хозяйства СССР. На учреждение возложено научно-методическое руководство работой 6 научно-исследовательских ветеринарных станций – Свердловской, Новосибирской, Алтайской, Красноярской, Иркутской и Якутской. Территория деятельности института охватывала 15 областей, краев и автономных республик Урала и Сибири. Кроме того, омские ученые систематически оказывали научно-методическую и практическую помощь ветеринарным органам северных областей Казахстана.

С 1979 года институт вошел в состав Всесоюзной академии сельскохозяйственных наук, а в 1985 году перепрофилирован в НИИ бруцеллеза и туберкулеза животных. Данное решение было принято не случайно, ведь именно в этот период территория Сибири и Северного Казахстана оказалась охваченной эпизоотией. Разработки ученых явились научным обоснованием для создания и реализации комплекса мероприятий по ликвидации хронических особо опасных болезней, общих для человека и животных, и вошли в новые нормативные акты государственного уровня.

Внедрение предлагаемых систем позволило оздоровить от бруцеллеза и туберкулеза большинство регионов Российской Федерации и сопредельных государств, достичь устойчивого благополучия, повысить качество и обеспечить безопасность животноводческой продукции.



Юбилейная конференция

Представители профильных научных учреждений и ветеринарных служб со всех концов России и Республики Казахстан стали участниками международной научно-практической конференции «Фундаментальные и прикладные аспекты ветеринарной медицины на границе веков». Масштабный научный форум прошел в комбинированном режиме с 30 ноября по 3 декабря и был приурочен к 100-летию юбилею Всероссийского НИИ бруцеллеза и туберкулеза животных.

– Важно, что специалисты отдела ветеринарии Омского АНЦ активно работают над искоренением опасных инфекций, их профилактикой, оказывают консультативную и практическую помощь хозяйствам Омской области, других регионов. Они всегда действуют на опережение, чтобы предотвратить возникновение того или иного заболевания, – подчеркнул принявший участие в конференции министр сельского хозяйства и продовольствия Омской области **Николай Дрофа**.

Специалисты отдела ветеринарии оперативно реагируют на эпизоотическую ситуацию, которая складывается в стране и в сопредельных странах, а она существенно отличается от той, что была 20-30 лет назад.

– Произошло разукрупнение хозяйств, появились мелкие хозяйства, которые не всегда исполняют те требования, которые предъявляются к животноводческой продукции. Несвоевременно диагностируют или не предоставляют животных для проведения исследований, скрывают какие-то факторы, которые появляются в их подворье. Поэтому есть опасность возобновления инфекций, на предотвращение которых направлена наша работа, – прокомментировала руководитель отдела ветеринарии Омского АНЦ **Любовь Гордиенко**.

Активное взаимодействие с коллегами из других регионов позволяет быть в курсе передовых технологий, применять свои знания в различных природно-климатических зонах, животноводческих хозяйствах.



– Те знания и умения, которые используют в работе специалисты ВНИИБТЖ, полезны и у нас на севере – в оленеводстве, – сказал руководитель службы ветеринарии Ямало-Ненецкого автономного округа **Евгений Попов**. – Наша территория неблагополучна по бруцеллезу, поэтому разработки омских ученых имеют для нас большое значение.

Директор Омского АНЦ **Максим Чекусов** подчеркнул, что вопросы ветеринарного благополучия всегда были и будут важнейшими составляющими развития отечественного животноводства. За минувшие десятилетия специалисты ВНИИБТЖ внесли значительный вклад в борьбу с опасными болезнями животных. В настоящее время они продолжают разрабатывать передовые методы и алгоритмы профилактических и диагностических мер, направленных в том числе на предотвращение лейкозов животных.



Как построить кооператив с выручкой \$179 млн

В России система сбыта органической продукции только формируется, в то время как в развитых странах уже есть эффективные работающие модели. Чтобы не питать иллюзий и правильно расставлять акценты, целесообразно изучать что работает, что нет. Что позволяет западным органическим рынкам стабильно расти на протяжении десятилетий.

Важнейшей функцией органического сельского хозяйства является стимулирование местной экономики не только в производстве, но и в кооперации и бытовых процессах. Рассмотрим пример эффективно работающей кооперативной местной продовольственной системы в крупных городах-миллионниках Миннеаполис и Сент-Пол в США, которая работает более 40 лет и, в том числе, включает производство и сбыт органической продукции.

Многоуровневая кооперативная система городов-побратимов Миннеаполис и Сент-Пол, построенная в течение 40 лет, включает более 300 производителей, совместного дистрибьютора органической продукции и 15 потребительских кооперативов, управляющих 17 розничными продовольственными магазинами, при поддержке 91000 членов кооператива и еще 50000 покупателей.

В 2013 году общий объем розничных продаж составил 179 млн долларов (для сравнения, весь экспорт российской органической продукции оценивается в 15-20 млн долларов). При этом 30 % продаж приходится на местную продукцию, или около 54 млн долларов.

Доход, поступающий производителям после дистрибьюторской и розничной наценки, по оценкам, составляет более 50% всех продаж или 30 млн долларов.

Каждый из уровней или узлов деятельности кооперативной системы вносит существенный вклад в местную продовольственную экономику и получает от этого выгоды.

Наряду с факторами успеха, каждый уровень также сталкивался с проблемами емкости рынка, операционной маржи и экономии за счет масштаба. Всеми упомянутыми элементами необходимо управлять при создании жизнеспособной продовольственной системы.

Статья написана **Союзом органического земледелия** на основе перевода исследования независимой общественной организацией Cooperative Development Services (CDS), проведенного в 2014 году на основе данных реального сектора в рамках проекта «Органическое сельское хозяйство — новые возможности. Система и практики ответственного землепользования, устойчивого развития сельских тер-

риторий» с использованием гранта президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фондом президентских грантов. В исследовании показаны ценности и практики, которые приводят к значительному потоку местных продуктов питания от производителей к потребителям, также определены ключевые факторы успеха на каждом уровне.

Продвижение местных продуктов питания является одной из основных ценностей местной кооперативной продовольственной системы, другие ценности включают предоставление здоровой и органической пищи, поддержку семейного фермерства и устойчивого ведения сельского хозяйства, содействие справедливой торговле, предложение безопасных и стабильных рабочих мест и продвижение ценностей сотрудничества. Эта цепочка создания стоимости является примером жизнеспособной системы оптово-розничной торговли в коммерческих масштабах.

Выводы и факторы успеха

Ориентация на спрос с самого момента создания и до сих пор: Владельцы-члены организовали доступ к свежим продуктам питания, которых нет в другом месте.

Большое количество владельцев: Владельцы-участники, как правило, присоединяются, основываясь на своих пищевых и социальных ценностях, и они являются постоянными клиентами. Владельцы-члены также поддерживают систему финансовыми инвестициями и выражают свои более широкие ценности через политику правления и деятельность по членству.

Общие ценности: Есть общие ценности, связанные со здоровым питанием, местной пищей, устойчивым сельским хозяйством и сообществом. Эти ценности распространяются по всей

цепочке от производства до потребления, обеспечивают согласованность действий.

Благоприятная нормативно-правовая среда и программы государственной поддержки.

Бизнес-фокус: Основное внимание уделяется жизнеспособности бизнеса, передовой деловой практике и росту масштабов, чтобы достичь финансовой устойчивости и оказать большее влияние на миссию. Внимание уделяется конкуренции и необходимости сообщать о ценности, внедрять инновации, меняться в решении проблем. Все предприятия в этой системе являются коммерческими.

Удобство покупок: Розничные кооперативы обеспечивают биоразнообразие продуктов круглый год, включают в ассортимент местные продукты, а также продукцию из дальних стран, тем самым поддерживая жизнеспособность бизнеса.

Доверие: Культура сотрудничества способствует укреплению доверия во всей системе. Существует множество формальных и неформальных способов, с помощью которых члены системы оказывают поддержку друг другу.

Устойчивость: Культура экспериментов и обучения на всех уровнях. За 40-летнюю историю произошли заметные неудачи производителей, дистрибьюторов и розничных торговцев, а также множество конфликтов внутри кооперативов. Система продемонстрировала устойчивость в своей способности учиться, реформироваться и продолжать расти.

Профессиональные таланты: Поддержка надежных рабочих мест и развитие профессиональных стандартов позволили предприятиям на всех уровнях системы привлекать и удерживать преданных своему делу и талантливых менеджеров и сотрудников.

Некоторые проблемы и риски
Ограниченные дополнительные возможности: возможности кооперативной системы в основном “заполнены”. Существующие производители удовлетворяют спрос в этой системе и включение новых местных производителей проблематично.

Проблемы среднего масштаба бизнеса: Все ключевые фермы, кооперативная розничная торговля и кооперативный дистрибьютор – являющиеся малыми и средними в своих соответствующих секторах. Конкуренты часто имеют большие финансовые ресурсы и большую экономию за счет масштаба. Проблемы, стоящие перед предприятиями в местной системе, включают необходимость очень эффективной работы, ограниченные средства для маркетинга, продвижения и ограниченную покупательную способность при покупке и продаже меньших партий по сравнению с более крупными игроками.

Ценовые ограничения: Цена является проблемой для роста системы местного продовольствия. Производство продовольствия в малых или средних масштабах часто обходится дороже, чем на более крупных фермах. Затраты на распространение и розничную продажу небольших партий местной продукции также часто выше (на единицу), чем в основной системе распределения розничной торговли. Выращивание сертифицированных органических продуктов также сопряжено с дополнительными расходами. Доведение предложения по затратам/ценам/стоимости от производителя до потребителя является постоянной проблемой.

Ценностная напряженность: В местной продовольственной системе существует напряженность между множеством ценностей, наиболее заметная вокруг ценовых ценностей, которые проявляются в этих целях:

- Обеспечение справедливой отдачи фермерам, которые используют устойчивые и гуманные методы
- Выплата работникам справедливой заработной платы и льгот
- Обеспечение здоровой, высококачественной пищей людей со средним доходом

Совокупные доходы для каждого компонента цепочки местной продовольственной системы

- Насчитывается 91 000 потребителей-членов/владельцев и еще 50 000 покупателей, не являющихся членами.
- 15 независимых потребительских кооперативов, управляющих 17 розничными магазинами.
- В этой системе существует целый ряд вариантов распространения местного продукта:
 - Производители поставляют продукцию непосредственно в розничные магазины
 - Совместный дистрибьютор, Кооперативный Партнерский склад (CPW) покупает местную продукцию и предлагает местным производителям дополнительные услуги по доставке или “кросс-доку”.
 - Различные другие дистрибьюторы предлагают ограниченный выбор местной продукции
- 300-350 местных фермеров и местных продовольственных компаний поставляют продукцию через эту сеть во многих категориях товаров.

На диаграмме показаны основные стрелки, перемещающиеся слева направо, представляющие поток местного продукта через систему конечному потребителю. Это “взгляд на предложение” продовольственной системы. Мы хотим обратить внимание на большую стрелку, идущую в другую сторону, показывающую покупку продукции участниками/владельцами и потребителями. Это “представление по требованию”.

Эти два направления одинаково важны, но, если бы нам пришлось выбирать, **мы бы подчеркнули важность сосредоточения внимания на стороне спроса при построении местной продовольственной системы.**

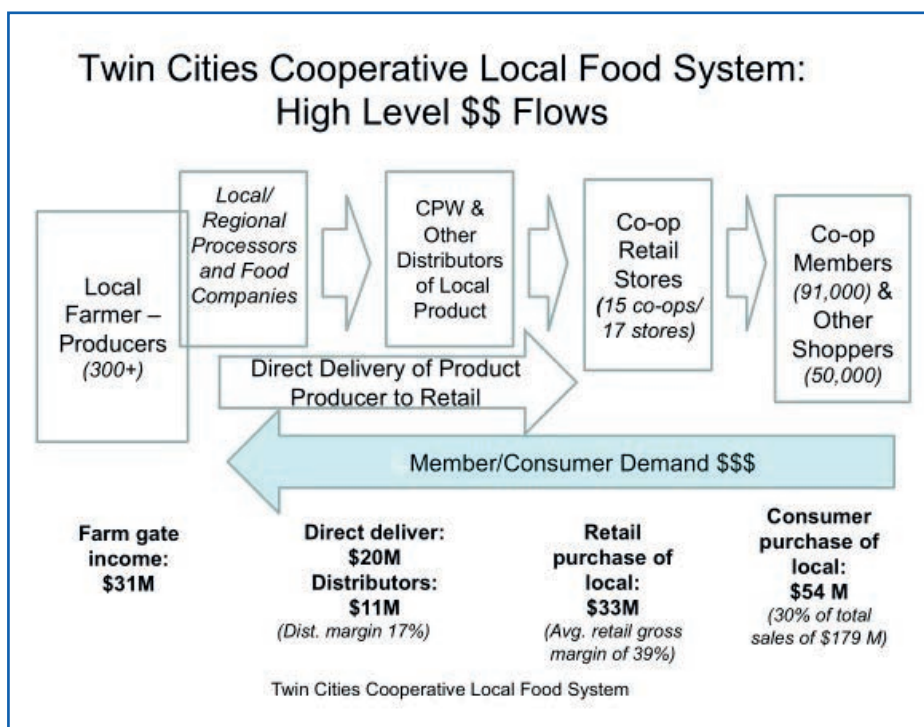
Идентификация рынка и правильная привязка системы к этому рынку имеет важное значение, и ее можно упустить из виду при подходе, основанном на предложении.

Один из выводов этого тематического исследования состоит в том, что эта конкретная система была жизнеспособной и надежной, потому что у нее был сильный мотивированный потребитель и спрос с самого начала.

Маркетологи говорят о “толчке” против “тяги”. Система городов-побратимов была построена в основном как система “вытягивания”, когда владельцы-члены изначально стремились получать натуральное и здоровое питание и создавать сообщество. Деловая практика, поддерживающая эту миссию, со временем расширилась, включив местные источники, поддержку семейных фермеров, устойчивых методов ведения сельского хозяйства и создание хороших рабочих мест для сотрудников. Акцент на развитие местной экономики и общин стал более заметным в миссии, в то время как более широкое общество, напротив, видит все большую и большую коммерческую консолидацию.

Участники/владельцы и другие покупатели вместе купили продукта в кооперативной системе в 2013 году на 179 миллионов долларов. Из этого числа 30 % - местные продукты или около 54 миллионов долларов (для сравнения рынок экспорта органической продукции в России составляет около 12 млн долларов США).

Местные продукты питания включают фермерские продукты (свежие фрукты и овощи, молочные продукты, мясо, яйца и т.д.), продукты местной переработки (выпечка, крупы и зерновые продукты и многие другие) и ограниченное количество непродовольственных товаров. 91000 членов кооператива обеспечили 70 % от общего объема продаж, а покупатели, не являющиеся членами кооператива, обеспечили остальные 30%.



Розничная торговля.

Розничные закупки местного продукта после того, как валовая прибыль розничной торговли составила 39 %, составили около 33 миллионов долларов. Годовой объем реализации магазинов в этом исследовании варьируются в пределах 1-30 миллионов долларов, а доля реализованной местной продукции составляет 21-37%.

Распределение.

Производители используют различные каналы продаж:

- Прямые поставки производителями/поставщиками в кооперативные магазины составили около 60 % приобретенного товара или 19-20 миллионов долларов.

- На дистрибьютора, находящегося в совместной собственности, Cooperative Partners Warehouse (CPW), приходится 20 % местного объема двумя способами: 1) CPW покупает продукцию и перепродает его традиционным дистрибьюторским способом (объем продаж местного продукта в прошлом году составил 4 миллиона долларов). 2) CPW также предлагает удобную для производителя услугу "кросс-док" или "отправление груза", в рамках которой за фиксированную плату (за поддон) CPW доставит товары производителя в любой из магазинов в этой системе. Стоимость продаж продукции производителей в системе кросс-докинга в CPW, оценивается еще в 2 миллиона долларов в год.

- Другие местные дистрибьюторы и национальные дистрибьюторы сбывают еще 20 % местного продукта.

Наряду с этими тремя методами существует множество других механизмов совместного распространения, включая, по крайней мере, два агрегатора свежих продуктов, а также механизмы совместного распространения, в рамках которых производитель регулярно доставляет товар соседнего фермера непосредственно в магазины или в CPW.

Сельхозпроизводители.

Через кооперативную местную продовольственную систему продают продукцию по меньшей мере 300 различных производителей/групп производителей с общим годовым доходом 30 миллионов долларов. Внутренние группы очень широкий диапазон масштабов продаж производителей – от нескольких миллионов долларов для регионального молочного кооператива, представляющего большое количество молочных фермеров до 10 000 долларов или менее за крафтовую продукцию, поставляемую в один или два магазина. Средний показатель продаж в данном случае не репрезентативен.

Критическим показателем для продовольственной системы является достижение объема закупок с одного сельхозпредприятия, который может поддерживать его жизнеспособность.

ЧЛЕНЫ КООПЕРАТИВА-ВЛАДЕЛЬЦЫ

Мы уже видели, что распространенная причина, по которой сбыт местных продуктов проблематичен, заключается в том, что производители не получают подлинных обязательств от потребителей по цене, которая одновременно приносит производителю чистую прибыль и позволяет расти и достигать жизнеспособных масштабов.

Кооперативное движение розничной торговли натуральными продуктами питания с самого начала было "ориентировано на спрос". Люди создавали клубы покупателей и небольшие магазины, чтобы получить доступ к тому, что тогда было "альтернативной" пищей – натуральной или минимально обработанной, без пищевых добавок, органической. Местные продукты и поддержка семейного фермерства заняли центральное место и это стало решающим фактором успеха. Была заложена основа для сильного и заинтересованного местного рынка розничной торговли продуктами питания. Как владельцы кооперативов, члены имеют возможность искать гораздо более широкий спектр ценностей и связей при покупке продуктов питания. С годами, по мере того как кооперативы все больше сосредотачивались на роли членов и росте членства, интерес к местным продовольствием и фермерами стали играть более заметную роль.

Члены

В последние два десятилетия лидеры продовольственных кооперативов подчеркивали необходимость расширения членского состава, признавая, что это имеет решающее значение для успеха миссии и жизнеспособности розничных кооперативных предприятий.

Число членов розничных кооперативов увеличилось в восемь раз за 20 лет с 1992 по 2012 год.

Впечатляющий и устойчивый тренд. Что это означает для местной продо-

вольственной системы? Члены во многом способствуют жизнеспособности этой системы и розничных кооперативов по производству натуральных продуктов питания:

Постоянные клиенты: На 91000 участников приходилось 70 % покупок (126 миллионов долларов)

По данным розничных кооперативов, средние транзакции владельцев-участников выше, чем средние транзакции нечленов.

Ежегодные покупки в кооперативе в среднем составляют 1384 доллара на одну семью-члена. (В США люди ежегодно тратят в среднем 2215 долларов на продукты питания, потребляемые дома и еще 2167 долларов на продукты питания, потребляемые вне дома).

Таким образом, гипотетическое среднее домохозяйство-владелец кооператива «Города-побратимы», состоящее из 2,2 человек, покупает около 28 % продуктов питания, потребляемых дома в кооперативе при условии, что в каждом домохозяйстве будет только один член. Используя тот же средний показатель для продуктов питания, потребляемых дома, кооперативы городов-побратимов занимают примерно 2,3 % от общего объема продуктового рынка в регионе.

Члены являются владельцами: Члены контролируют организацию путем избрания совета директоров. Если кооператив хочет процветать, его ценности, цели, миссия и стратегическое направление должны отражать ценности членов.

В потребительском кооперативе с сотнями или тысячами членов руководство должно работать над тем, чтобы ценности были в центре внимания членов. Таким образом, значительный местный продовольственный компонент этой розничной кооперативной системы отражает ценности и желания членов.

Участники оказывают финансовую поддержку. В потребительском кооперативе, как правило, много владельцев, каждый из которых вносит относительно небольшую сумму капитала.

Twin Cities Retail Cooperative Member-Owners

	# Retail			Average #
Year	Stores	# Members	% Change	members
1992	13	10,655		820
2002	15	36,157	239%	2,410
2012	17	91,102	152%	5,359
20 year gain	4	80,447	755%	4,539

Способы получения финансирования:

- Членские акции обеспечивают важную основу собственного капитала. В масштабах всей системы средняя цена акций - 85 долларов США при базе капитала в 7,7 миллиона долларов, и эта цифра растет с каждым годом с появлением новых владельцев-участников. Розничные кооперативы поддерживают относительно низкие инвестиционные требования к участникам (от 75 до 200 долларов США), а также предлагают планы рассрочки для этих инвестиций. С скромная стоимость доли владельца делает членство доступным для широкого круга населения. Понимание важности справедливости для роста и жизнеспособности кооператива и удержание этого в сознании участников с течением времени благодаря расширению членского состава стали ключевыми уроками и факторами успеха.

- Чистая прибыль в кооперативе в основном распределяется между членами в качестве возмещения расходов на патронаж (после скидок членам, бонусов сотрудникам, инвестиций в кооператив и резервных денег). В системе продовольственного кооператива члены все чаще соглашались с тем, что основная часть этих доходов обычно сохраняется в кооперативе, тем самым улучшая услуги для нынешних и будущих членов и создавая дополнительный капитал на балансе кооператива.

- Члены, обладающие финансовыми средствами и целеустремленностью, оказывают ключевую поддержку росту и расширению в форме субординированного долгового финансирования, часто представляющего собой 25-50% финансового пакета, вкладывая 1-3 миллиона долларов в капитальный ремонт, расширение или проект нового магазина.

- Некоторые индивидуальные кооперативы предлагают программы пожертвований. При этом многие небольшие взносы составляют тысячи долларов. Были проведены кампании пожертвований в поддержку местных ферм, программ продовольственной безопасности и продовольственной справедливости и др. Это расширяющаяся практика среди кооперативов розничной торговли, преимущества большей экономики за счет масштаба.

Привлечение все большего числа клиентов в качестве членов кооператива стало ключом к долгосрочной жизнеспособности и устойчивости этой местной продовольственной системы.

Покупатели, не являющиеся членами клуба.

В дополнение к 91 000 членов, по меньшей мере еще 50 000 потребителей ежегодно покупают продукты

питания в кооперативах. Поощряя покупателей становиться членами, кооперативы сообщают, что "все могут" посещать кооператив и совершать покупки.

Покупатели, не являющиеся членами кооператива, обычно приходят из окружающего сообщества, вносят значительный объем торговли, помогают кооперативу оказывать большее влияние, являются сообществом для набора новых членов-владельцев и часто разделяют многие из тех же ценностей, что и кооператив.

Розничная торговля

В столичном районе больших городов-побратимов проживает 3,4 миллиона человек; он считается одним из самых оживленных местных продовольственных рынков в стране.

Продажи местных продуктов питания в государственных розничных предприятиях, включая продовольственные кооперативы, дополняют продажи.

По оценкам, на национальном уровне в США прямые продажи местных продуктов питания потребителям составляют менее 2 % от всех продаж.

Данные от производителей на этом рынке свидетельствуют о том, что наблюдается замедление роста прямых продаж. Фермерские рынки переполнены (у них достаточно производителей). Все эти факторы помогают формировать и определять местную продовольственную экономику.

Большинство людей покупают большую часть своей еды, потребляемой дома, в продуктовых магазинах. Чтобы построить значительную местную продовольственную экономику, необходимо захватить значительную долю розничного рынка, и розничные кооперативы достигли этого с долей 2,3% от общего рынка продовольствия в регионе.

Продовольственные кооперативы были значительно укреплены благодаря ассоциациям розничных кооперативных закупщиков, начиная с городов-побратимов и Среднего Запада в 1990-х годах и впоследствии на национальном уровне. Эти ассоциации углубили партнерские отношения между менеджерами и директорами розничной торговли; значительно повысили профессионализм за счет развития совместного обучения и внедрения передовой практики; и улучшили конкурентные позиции продовольственных кооперативов за счет совместных маркетинговых и национальных программ закупок.

Продовольственные кооперативы намного превосходили другие продуктовые магазины по количеству местных производителей.

Дружелюбные розничные торговцы.

Продовольственные кооперативы с самого начала были "дружелюбны" к местным производителям.

Как еще розничные кооперативы поддерживают местное продовольствие и строят эту местную продовольственную систему? Ключевые примеры включают:

Консолидация и рост спроса. Кооперативы консолидируют рыночный спрос на местные продукты питания. Они делают это, привлекая и расширяя возможности потребителей-владельцев, которые разделяют ценности, связанные с едой. По мере того, как кооперативы становились все более привлекательными для более широкой группы покупателей, они также сознательно работали над тем, чтобы приветствовать не-членов, далее они строят свою базу и переносят историю местной кухни на более крупный рынок.

Прозрачная история производства продукта для потребителя. Когда производитель продает напрямую потребителю, устанавливается связь, и история производителя становится видной и понятной. Часто это включает информацию о качестве продукта, методах ведения сельского хозяйства, семейном фермерстве и стоимости устойчивого производства.

Когда местный продукт проходит через переработчиков, этот переработчик должен быть очень активным в трансляции потребителю своего взаимодействия с производителем. Производители в наших интервью единодушно согласились с тем, что продовольственные кооперативы лучше всего рассказывают свою историю и помогают создавать и поддерживать благоприятную среду для местного продукта.

Приверженность местным. Кооперативы имеют общесистемную приверженность местным источникам. Для них это не просто маркетинговый лозунг. Руководство кооператива уполномочено делать эту работу.

Покупки, выгодные для производителя. Действуя под эгидой своей миссии, кооперативы поддерживают дружественные производителям методы покупки и продажи, которые выходят за рамки других розничных торговцев:

- Они обязуются платить справедливую цену, основанную на заявленной стоимости производителя. Местные, органические, устойчиво производимые продукты питания часто обходятся дороже. Производители таких продуктов питания должны получать надбавку к цене, чтобы покрывать расходы и оставаться в бизнесе. Кооперативы работают с местными производителями, чтобы установить цену, которая покрывает производственные затраты и дает финансовую отдачу производителям.

• Они сохраняют идентификацию источника для местного продукта вплоть до точки продажи.

• Они «рассказывают историю производителя» в многочисленных сообщениях магазина, таких как вывески магазинов, информационные бюллетени, приглашая производителя принять активное участие в промо-акциях в магазине, и используя личные отзывы персонала.

• Они берут на себя предсезонные обязательства по закупкам перед производителями как по цене, так и по объему и соблюдают эти соглашения.

• Они, как правило, не торгуют ценами и не будут вовлекать местных производителей в ценовые войны для снижения затрат.

• Они являются гибкими покупателями, которые будут покупать напрямую у производителя или у дистрибьютора и будут переключать каналы по мере необходимости.

• Они сохраняют лояльность к долгосрочным поставщикам.

• Они удерживают открытую рыночную позицию для производителя

Поддержка других местных продовольственных каналов сбыта. Розничные кооперативы часто содействуют прямым продажам между производителями и их владельцами-членами и покупателями. Многие розничные кооперативы предлагают регулярные места для доставки продуктов питания CSA, а другие кооперативы спонсируют фермерские рынки в регионе или в других местах. Такая практика еще больше укрепляет местные отношения, а также помогает привлечь людей в магазин во время сезонной фермерской продукции.

Общие и местные продажи продуктов питания

Большинство магазинов были прибыльными в течение двадцати лет, а чистая прибыль остается высокой и имеет тенденцию к росту – недавно она составила 2,8 %. (Институт маркетинга продуктов питания США сообщает, что в среднем чистая прибыль розничных магазинов за 2012 год составила 1,7 %).

С одобрения правления и членства большинство из этих розничных кооперативов (после скидок для участников и всех других расходов) сохраняют значительную часть годового дохода, распределяемого на счета владельцев участников пропорционально покровительству каждого участника. Часть распределенной прибыли, которая сохраняется в каждом кооперативе, варьировалась от 80 % (законный максимум) до 40 %. Следовательно, при текущем уровне продаж и прибыли совокупный собственный капитал в этих кооперативах ежегодно увеличивается на несколько миллионов долларов по сравнению с операционной прибылью, а также на несколько сотен тысяч долларов США.

Sales Growth in Twin Cities Retail Co-ops

(nominal dollars)						
Year	# Retail stores	# Member/Owners	Total Sales \$	% Change Sales	Gross Margin	Net Margin (Profit)*
1992	13	10,655	\$16,535,130		33%	2.3%
2002	15	36,157	\$66,086,819	300%	37%	2.0%
2012	17	91,102	\$178,557,339	170%	39%	2.7%
20-year gain	4	80,447		980%		

*NET = earnings after all other expenses but before distribution to member-owners.

Inflation-Adjusted Growth in Twin Cities Retail Co-ops

(1992 constant dollars adjusted by All Food CPI)						
Year	# Retail stores	# Member/Owners	Total Sales \$	% Change Sales	Gross Margin	Net Margin (Profit)
1992	11	10,655	\$16,535,130		33%	2.3%
2002	15	36,157	\$51,626,917	212%	37%	2.0%
2012	17	91,102	\$105,595,852	105%	39%	2.7%
20-year gain	6	80,447		539%		



2012-2013 Local Sales and Farm Gate Purchases by Twin Cities Retail Co-ops

# Retail stores	# Member/Owners	Total Sales \$	Est % Local Sales	Total Local Sales \$	Retail Gross Margin	Dist Margin (for 40%)	Total Local Farm Gate (1)
17	91,102	\$178,557,339	30%	\$53,705,977	38.5%	17%	\$30,758,829

Est # Local Producers	Producer Retail Sales	Producer Farm Gate (1)
300	\$179,020	\$102,000
350	\$153,446	\$88,000

Если представить данные с поправкой на инфляцию в долларах, рост продаж кооперативной системы по-прежнему очень велик. Совокупные продажи кооперативов 1992 года в размере 16,5 млн долларов выросли до 51,6 млн долларов к 2002 году и 105,6 млн долларов к 2012 году.

Обратите также внимание, что розничные продажи имеют различные размеры и находятся в разных локациях, от плотных городских районов до отдаленных небольших городов:

- 5 кооперативов имеют годовой объем продаж в размере 1-3 миллионов долларов США.
- 6 кооперативов имеют годовой объем продаж в размере 4-17 миллионов долларов США.
- 4 кооператива (в том числе два с двумя магазинами) имеют годовой объем продаж в размере 22-33 миллиона долларов.

Продажи Местных Продуктов Питания

Оценка местных продаж продуктов питания для той же группы кооперативных магазинов

за 2012-13 годы.

Доход фермеров - это та часть продаж, которая поступает производителю. Он рассчитывается как объем розничных продаж за вычетом розничной и дистрибьюторской маржи.

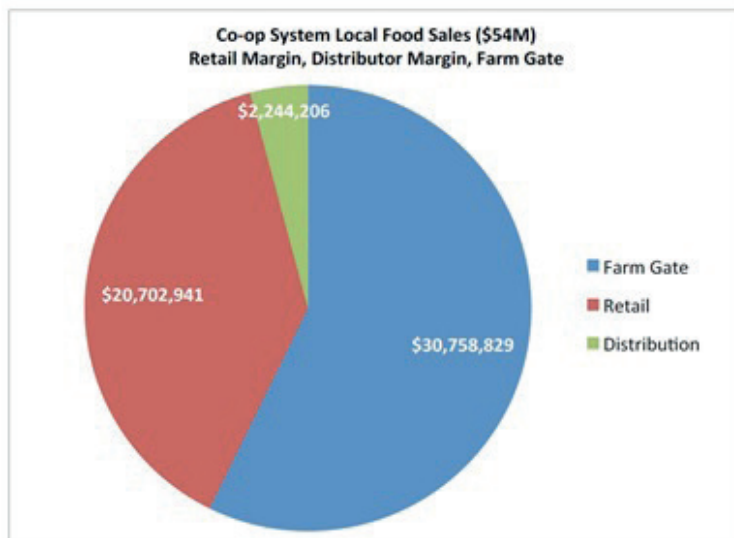
На диаграмме показаны компоненты местных продаж: розничная маржа, маржа дистрибьютора и доход фермеров.

Для справки отметим, что в США в среднем фермеры и владельцы ранчо получают 15,8 цента с каждого доллара, который потребители тратят на еду дома и вне дома. (Служба экономических исследований Министерства сельского хозяйства США).

Города-побратимы являются ближайшим крупным рынком для производителей в регионе с несколькими штатами, и определение «местный» почти для всех магазинов включает продукты, поставляемые из Миннесоты и близлежащих штатов Айова, Висконсин, Северная и Южная Дакота. На практике большинство местных продуктов в кооперативной системе городов-побратимов поставлены с места производства в радиусе 400 км.

Продажи местных продуктов питания по категориям продуктов

В следующей таблице 5 приведены сводные данные за 2012-13 годы о продажах продуктовых категорий в 15 розничных магазинах, принадлежащих потребителям, в кооперативной местной продовольственной системе городов-побратимов.



For reference we note that farmers and ranchers receive 15.8 cents of every dollar that consumers spend on food at home and away from home. (USDA Economic Research Service).

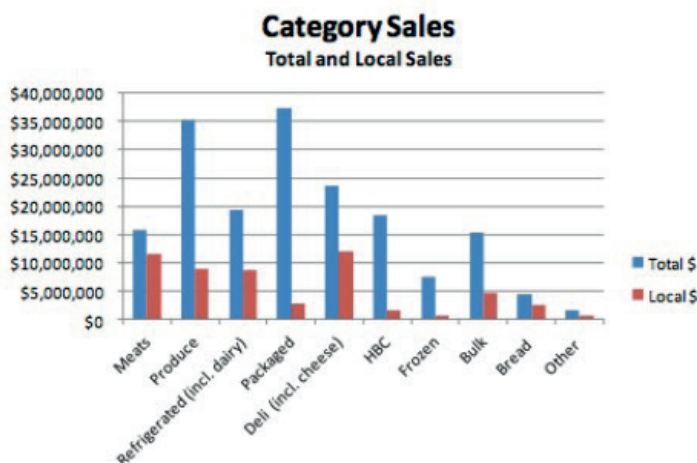
2012-2013 Retail Co-op Local Sales and Purchases by Grocery Category

Category	% of Total Sales	Category \$	Local Sales %	Local Sales \$	Local Purchase / Farm Gate (1)	Category as % total Farm Gate (2)
Meats	9%	\$15,877,065	72%	\$11,433,529	\$7,412,644	24%
Produce	20%	\$35,239,181	25%	\$8,955,740	\$5,315,262	17%
Refrigerated (incl. dairy)	11%	\$19,254,322	45%	\$8,702,914	\$5,730,777	19%
Packaged	21%	\$37,374,622	8%	\$2,850,325	\$1,695,058	5%
Deli (incl. cheese)	13%	\$23,561,964	51%	\$11,910,407	\$5,010,472	16%
HBC	10%	\$18,478,158	8%	\$1,560,909	\$781,749	3%
Frozen	4%	\$7,469,678	8%	\$604,372	\$361,345	1%
Bulk	9%	\$15,349,364	30%	\$4,625,988	\$2,616,022	8%
Bread	2%	\$4,325,842	60%	\$2,587,307	\$1,714,540	6%
Other	1%	\$1,627,144	42%	\$681,983	\$214,474	1%
Total all metro stores	100%	\$178,557,339	30%	\$53,913,476	\$30,852,343	100%

(1) Farm gate is the income that is paid to farmers. Farm gate income is calculated here as retail sales minus retail and distributor margins.

(2) This column shows the percent of total local farm gate (income to producers) for each grocery category. Meat, Produce, Refrigerated/Dairy, and Deli are the strongest local categories in total dollars purchased in this system, accounting for 76 percent of total farm gate.

The chart below, derived from Table 5, shows total and local retail sales by category.



РАСПРОСТРАНЕНИЕ

Распределение продукции является важной частью и серьезной проблемой для местных продовольственных систем.

Необходимо отправить продукт с фермы в розничную сеть или потребителю. Существуют затраты, связанные с логистикой, которые должны быть либо вычтены из дохода производителя, либо добавлены к потребительской цене. В качестве альтернативы производители могут поставлять продукцию непосредственно своим клиентам и покрывать расходы на дистрибуцию (транспортное средство, водитель, упаковка, продажа, бухгалтерия). Однако при прямых продажах производитель часто обнаруживает, что затраты на дистрибуцию съедают любую производственную прибыль; расширение производства может сделать более целесообразным для производителя полагаться на отдельного дистрибьютора для доставки продукта розничным торговцам или потребителям.

Традиционные системы распределения продуктов питания в США являются высоко централизованными и рационализированными и работают с низкой рентабельностью. Существует значительная экономия за счет масштаба, и это привело к консолидации распределения. Дистрибьюторы стремятся ограничить количество контактов с производителями и увеличить размеры партий для достижения более низких затрат, и это благоприятствует более крупным производителям. Типичная валовая прибыль дистрибьюторов продуктов питания, отражающая конкретные линейки продуктов, а также масштабы операций и другие факторы, варьируется от 12 до 20 %. Как и в розничной торговле продуктами питания, операционная прибыль или чистая прибыль невелики, как правило, менее 2%.

Можно подумать, что местная система будет иметь более низкие затраты из-за меньшего количества километров. Как правило, это неверно, потому что локальные системы должны перемещать меньшие объемы продукции из нескольких источников для небольших клиентов из нескольких локаций, с чем связано больше накладных расходов. Затраты энергии на единицу местного продукта также часто выше по тем же причинам. По мере роста органического местного рынка также возросли проблемы, связанные с достижением конкурентного масштаба в данном секторе.

Эволюция системы

Кооперативная местная продовольственная система городов-побратимов имеет давнюю историю, включая создание в 1970-х годах кооперативных продуктовых складов в городах-побратимах для продажи магазинам и клубам покупателей.

Также создавались небольшие дистрибьюторы скоропортящихся продуктов. Эти кооперативы действовали с некоторым успехом в течение первых трех десятилетий существования этой системы. Со временем все эти предприятия прекратили свою деятельность в результате консолидации с более крупными дистрибьюторами или в результате провала бизнеса.

Лидеры кооперативов этой эпохи указывают, что основной причиной того, что дистрибьюторы бакалейных товаров потерпели неудачу или были проданы, была неспособность конкурировать по цене и услугам в бизнесе, где столь велика экономия за счет масштаба. Эта гибель кооперативного распределения повторилась по всей стране, поскольку более 25 кооперативных дистрибьюторов продуктов питания из натуральных продуктов были закрыты или поглощены более крупными организациями.

Местные каналы продаж

Существует три основных способа поставок местного продукта от производителя к розничному продавцу:

- Прямая доставка от производителей в розничные магазины является основным методом распределения, на долю которого приходится до 60%
- Кооперативный склад партнеров (CPW) обеспечивает продажи около 20 % местного продукта за счет обычной дистрибуции и значительную часть прямых доставок через сервис кросс-док для производителей.
- Несколько других национальных и местных дистрибьюторов поставляют около 20% местной продукции

Многие производители используют более одного из этих методов продаж. Также найдены дополнительные творческие механизмы поставок. В рамках прямых поставок от производителей действуют соглашения о сотрудничестве, когда один местный производитель будет перевозить продукцию другого из одного региона. И есть по крайней мере два производителя, выступающих в качестве агрегаторов для мелких овощеводов. Существуют также договоренности, в соответствии с которыми производитель заберет товар у соседнего производителя и отправит его в CPW для дальнейшего распространения.

Уровень прямых поставок в розничные сети кооперативов на удивление высок. Прямые поставки привлекательны для производителей, поскольку обеспечивают их продажи с самой высокой маржой, несмотря на высокие требования времени и внимания, чем при продаже через дистрибьютора. Практика розничных кооперативных закупок, которая сильно поддерживает местных

производителей, делает кооперативы очень привлекательными в качестве клиентов для многих производителей.

Прямая доставка в магазины облегчает вход в кооперативную систему для небольших производителей.

Вариативность системы продаж

Система сбыта в кооперативах городов-побратимов децентрализована. Местные производители могут начать с одного или двух магазинов, где они могут воспользоваться знаниями розничных покупателей и разработать системы доставки и продаж.

Прямые поставки также имеют преимущества для крупных производителей, которые внедряют новые продукты. Они также могут протестировать рынок, представив новые товары в небольшом объеме в одном или двух магазинах, собрать отзывы и усовершенствовать производство, а также лучше управлять рисками разработки продукта.

Многие местные производители пытаются увеличить свои продажи через кооперативную систему. Однако в качестве ограничивающего фактора каждый кооператив может эффективно поставлять продукцию только от такого количества производителей. В наших интервью руководители кооперативов и местные производители указывали на трудности, с которыми сталкиваются новые и более мелкие производители при попытке войти в эту систему.

Производители в этой кооперативной системе также имеют возможность полагаться на поддерживающего дистрибьютора, который поможет охватить меньшие или более удаленные заказы, сохраняя при этом прямую доставку производителя на более крупные.

Склад партнеров по кооперативу

В 1999 году The Wedge, который в течение многих лет был крупнейшим розничным кооперативом городов-побратимов по объему продаж, запустил Кооперативный склад партнеров для улучшения поставок органики от мелких производителей, как отдаленных, так и местных. Почти все продажи CPW производятся из сертифицированных органических продуктов, при этом на долю свежих продуктов приходится около 70 % от общего объема продаж.

В городах-побратимах дистрибьюторы органики работают на очень конкурентном рынке, и розничные кооперативы часто используют несколько таких дистрибьюторов. Лидеры CPW ясно понимают, что они конкурируют в первую очередь с услугами и в меньшей степени с ценой. По сравнению с CPW, ее местные конкуренты по распространению органических продуктов, вероятно, будут больше по объему, но будут продавать меньше местной продукции.

В течение года, главным образом в течение местного вегетационного периода, CPW закупает примерно у 80 местных производителей, среди которых доминируют несколько крупных, и почти у 100 производителей на дальних расстояниях.

Но кросс-докинг CPW или прямая отгрузка продукта делает его системную роль более значимой и, возможно, удваивает количество местных продуктов питания, поступающих в розничную продажу.

Доставка CPW. CPW предоставляет эксклюзивные услуги местным производителям и клиентам по сбыту продукции. Миссия CPW: «Партнеры кооператива привержены развитию устойчивых методов ведения сельского хозяйства и органического сельского хозяйства путем поддержки местных производителей, мелких фермеров и семейных ферм.

При поиске источников нашей продукции мы активно ищем местных производителей и производителей, заботящихся о качестве, которые проявляют приверженность земле и органическим принципам. Мы стремимся предлагать уникальные товары через позиционирование «личностей производителей». По мере того, как органическая промышленность продолжает развиваться и расширяться, партнеры по кооперативу подтверждают свою лояльность к производителям-первопроходцам, которые сформировали нынешний спрос на органику и являются ее активными и видимыми сторонниками».

Отражая эту миссию, CPW предлагает широкий спектр гибких, удобных для производителей практик:

Отправка груза (кросс-докинг). Ключевая услуга, которая обеспечивает логистическую поддержку мелких производителей и более крупных производителей для охвата небольших или более удаленных клиентов. Эта услуга позволяет мелким производителям один раз поставив продукцию в CPW, доставить ее любому клиенту CPW за небольшую плату за поддон, обычно это 25-30 долларов. В отличие от обычной дистрибуции, когда дистрибьютор покупает продукт и добавляет операционную маржу, при кросс-докинге производитель сохраняет право собственности на продукт до тех пор, пока он не поступит к покупателю. Эта услуга имеет важное значение в локальной системе и растет в объеме. В 2013 г. почти 50 производителей использовали услуги кросс-докинга CPW, как правило, на регулярной основе.

Поддержка прямых розничных продаж от производителя. CPW, в соответствии со своей миссией, но отличаясь от стандартной торговой практики, позволяет своим местным производителям продавать напрямую розничным торговцам, когда производитель может это сделать. Это позволяет производителям «входить и выходить» из дистрибуции

CPW без штрафных санкций, гибкость, которую предлагают немногие дистрибьюторы. Это снижает выручку CPW, но увеличивает маржу производителя, а также поддерживает возможности розничных покупателей.

Долгосрочная поддержка. CPW предлагает долгосрочные отношения. Ее покупатели проводят обширное предсезонное планирование и берут на себя обязательства как по объему, так и по цене, позволяя производителям «производить на заказ» и стабилизировать доходы.

Новые продукты. CPW проводит постоянный поиск и обрабатывает множество запросов на новые локальные продукты.

Место хранения. CPW предлагает холодильные и другие складские помещения для местных производителей за разумную плату.

Ценовая поддержка и гибкость. CPW предлагает ценовую поддержку и гибкость производителям в трудные периоды, а также в период пикового сбора урожая.

Реагируя на проблемы производителей, CPW часто действует в интересах производителей. Например, если производитель теряет урожай, CPW заполнит его другим продуктом, но сохранит это место открытым для этого производителя в течение следующего года. Если цены поднимутся выше согласованной предсезонной ставки, CPW часто будет переплачивать этому местному производителю. В наших интервью представители CPW говорили: «Типичный дистрибьютор зарабатывает деньги, навязывая производителям цену. Это не наша модель». И «Мы считаем, что у нас хороший имидж среди фермеров из-за того, как мы относимся к ним». Местные производители подтвердили такую поддержку от CPW.

Сохранение индивидуальности и истории производителя. Наряду с гибкими отношениями распределения, CPW поддерживает местных производителей, «рассказывая историю» производителей, сохраняя индивидуальность продукта. Как и в розничной торговле, этот маркетинг поддерживает локальный спрос и надбавку к цене, необходимую для работы системы.

В результате этих дружественных к производителям практик и гибкой политики в пиковый сезон (квартал с июля по сентябрь) продажи свежих продуктов в натуральном выражении фактически снижаются из-за большого объема местной продукции, продаваемой непосредственно в магазины. Розничные продажи продукции также замедляются в течение сезона свежих продуктов, потому что все больше покупателей находят их на фермерских рынках. Для CPW продажи местного продукта на самом деле ниже в «пиковый» сезон – возможно, нелогично, но это еще один аспект влияния гибкости обслуживания CPW на его продажи.

Наши беседы с лидерами CPW показали значительные ограничения возможностей нынешней системы для продвижения большего количества местных продуктов, по крайней мере, до тех пор, пока не будут открыты дополнительные кооперативные магазины.

Существующие местные производители способны обеспечить большую часть поставок, необходимых CPW для удовлетворения своих потребителей, оставляя относительно мало места для новых производителей.

Показатели CPW

За четвертый год (2002) продажи CPW превысили 5 миллионов долларов, а затем достигли уровня безубыточности с валовой прибылью 18-20 %. Достижение стабильной прибыльности заняло почти десять лет после запуска. CPW по-прежнему остается относительно небольшим игроком в своей области распространения, но его местное влияние было больше, чем показывают его цифры.

CPW активно развивается в течение многих лет, одновременно увеличивая свою клиентскую базу. В 2002 году, общий объем продаж CPW составил 5,4 миллиона долларов примерно 46 кооперативам, при среднем объеме продаж на одного клиента в 119 000 долларов, что в значительной степени зависит от нескольких крупных продовольственных кооперативов. В 2013 году объем продаж CPW составил 21,7 миллиона долларов при более чем 300 сделках, при среднем объеме продаж на одного клиента около 70 000 долларов.

Розничные кооперативы по-прежнему являются основными партнерами, но увеличение продаж стало результатом расширения клиентской базы. Однако расширенная база может снизить эффективность из-за меньших по объему заказов.

Из общего объема продаж CPW в 2013 финансовом году около 20 % было произведено из местных источников, или примерно 4 миллиона долларов. Однако, как отмечалось ранее, услуги по кросс-докингу, вероятно, добавляют по меньшей мере 2 миллиона долларов в год к объему местной продукции, поставляемой CPW.

Сильный двузначный рост продаж CPW в последние годы несколько замедлился; он составил 12 % в год в 2012 году. С тех пор CPW дважды расширила свое предприятие и в настоящее время имеет 45 000 квадратных футов складских помещений, а также несколько транспортных средств доставки. (Небольшая складская площадь арендуется дистрибьютором органической справедливой торговли). Количество людей в штате CPW выросло с нескольких человек примерно до 40. CPW предоставляет услуги от одного до пяти раз в неделю.

Продолжение в следующем номере



МВЦ
Казань Экспо



ТАТ АГРО ЭКСПО 2022

IV специализированная
сельскохозяйственная
выставка достижений АПК
24-25 февраля

| ТЕХНИКА И ЗАПЧАСТИ

| РАСТЕНИЕВОДСТВО

| ЖИВОТНОВОДСТВО

| ПЕРЕРАБОТКА

| АГРОХОЛДИНГИ

| ЦИФРОВИЗАЦИЯ

| МАЛЫЕ ФОРМЫ
ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Организаторы:

Министерство
сельского хозяйства
и продовольствия
Республики Татарстан

+7 (843) 221-77-95

expo.racin@tatar.ru

tatagroekspo.ru

АО "РАЦИН"

 [tatagro_expo](https://www.instagram.com/tatagro_expo)



На принципах оперативности и разумности

Управление Россельхознадзора по Омской области провело публичные обсуждения результатов правоприменительной практики за 3 квартал 2021 года. Мероприятие с участием представителей министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области, ГУ ветеринарии региона, омской таможни, управлений сельского хозяйства муниципальных районов, общественных организаций и крупных хозяйствующих субъектов прошло 19 декабря в режиме видеоконференции.

Руководитель Управления Россельхознадзора по Омской области **Олег Подкорытов** отметил, что с 1 июля вступил в силу новый федеральный закон 248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре)». Новый подход базируется на принципах оперативности и разумности при осуществлении государственного надзора.

Кроме того, в июне 2021 года вступил в силу принятый ранее Федеральный закон в части совершенствования государственного контроля (надзора) в области безопасного обращения с пестицидами и агрохимикатами, которым Россельхознадзору возвращен контроль в этой сфере.

У ведомства становится все больше рычагов для обеспечения безопасности продукции растительного и животного происхождения.

На данный момент в сфере агрохимии проведено 14 контрольно-надзорных мероприятий. В результате в 11 случаях выявлено, что сельхозтоваропроизводителями не соблюдались установленные регламенты применения пестицидов и агрохимикатов: нарушались дозировки препаратов, обрабатывались культуры, не предусмотренные регламентом применения, а также без учета фазы развития растений.

Олег Николаевич подчеркнул, что в части утилизации биологических отходов складывается непростая ситуация в связи с закрытием крупнейшего в регионе утильзавода «Кормиловский». Связанные с этим вопросы способствовали тому, что в поле зрения надзорного ведомства попали мясоперерабатывающие предприятия, которые осуществляли нелегальную деятельность в антисанитарных условиях. С учетом того, что продукция поставлялась в учреждения социальной сферы – такая ситуация недопустима и подобные факты будут пресекаться самым жестким образом.

Присоединился к словам руководителя и начальник отдела государственного ветеринарного надзора за обеспечением здоровья животных, безопасностью продукции животного происхождения и лабораторного контроля **Максим Строкин**. Он добавил, что в ходе 1695 контрольно-надзорных мероприятий было выявлено 1287 нарушений законодательства в сфере ветеринар-

ного надзора. В связи со сложной эпизоотической ситуацией по африканской чуме свиней и гриппу птиц на территории Омской области, особую опасность несут нарушения правил содержания свиней и птицы в ЛПХ граждан.

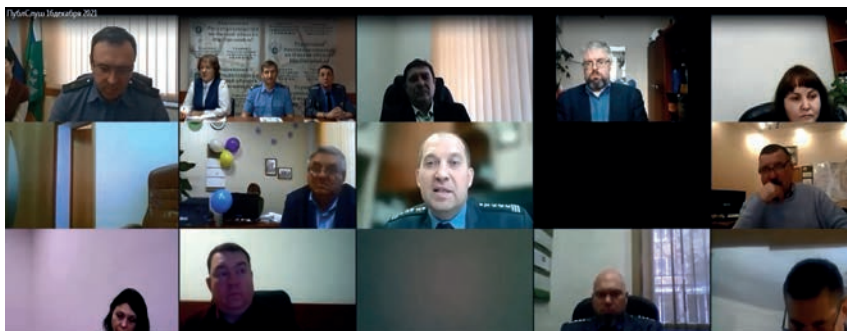
С 2021 года Управлением Россельхознадзора по Омской области проводится лицензирование деятельности по содержанию и использованию животных в зоопарках, зоосадах, цирках, зоотеатрах, дельфинариях и океанариумах. Эти организации должны оформить лицензии до 1 января 2022 года. Управлением уже выдано 3 лицензии на осуществление деятельности в культурно-зрелищных целях, 5 заявлений находятся на рассмотрении.

Как рассказал начальник отдела земельного надзора **Евгений Гоман**, с 1 июля 2021 года Управление приступило к реализации полномочий в части государственного контроля (надзора) в области безопасного обращения с пестицидами и агрохимикатами, и первые проверки в этой сфере выявили системные нарушения, которые допускают хозяйствующие субъекты: в результате 14 контрольно-надзорных мероприятий в 13 случаях выявлены нарушения.

В связи с этим сельхозтоваропроизводителям Омской области рекомендовано соблюдать регламенты применения пестицидов и агрохимикатов и обеспечить учет партий пестицидов и агрохимикатов посредством регистрации в информационной системе - ФГИС «Сатурн».

Заместитель начальника отдела карантина растений **Степан Моисеев** в своем выступлении сделал акцент на работе по выдаче и контролю фитосанитарных сертификатов (ФСС). С начала 2021 года объем экспортных грузов из Омской области составил 698,7 тыс. тонн, из них зерно и продукты его переработки – 635 тыс. тонн. Специалистами Управления оформлено и выдано более 25 тысяч ФСС. Зерно и продукты его переработки из Омской области напрямую экспортируются в 25 стран мира, в том числе в Республику Казахстан (пшеница, ячмень, горох и продукты переработки), Китай, Республику Кыргызстан, Латвию и др. Высокому спросу на омское зерно способствует и тот факт, что площадь карантинных фитосанитарных зон на территории региона постепенно сокращается. Россельхознадзором усилен контроль по показателям безопасности, карантинному фитосанитарному состоянию и качеству зерна при отгрузке на экспорт. По каждой отгружаемой партии проводится проверка всех показателей в полном объеме (особое внимание уделяется содержанию ГМО и остаточному содержанию действующих веществ пестицидов, применяемых в период вегетации).

В ходе выступлений на все поступившие вопросы были даны исчерпывающие комментарии. Материалы слушаний, а также итоги анкетирования будут размещены на сайте Управления Россельхознадзора по Омской области в разделе «Публичные слушания».



Полезный хлеб для здоровья нации

Так звучала тема вебинара, организатором которой выступил самарский отель «Граф Орлов», а ведущим спикером стала Виктория Долгих – основатель и генеральный директор ООО «Здоровый Хлеб», г. Санкт-Петербург.

«Здоровый хлеб» производит и внедряет на рынок функциональные, здоровые, диетические хлебобулочные изделия с повышенным содержанием растительного белка, с пониженным содержанием простых углеводов. Без пшеничной муки, без сахара, без вредных добавок. Хлеб производится из цельнозерновой муки полбы, муки люпина, льна, топинамбура, а вместо дрожжей используется кисломолочная закваска. Никакой химии, консервантов, красителей и стабилизаторов. Хлеб, производимый ООО «Здоровый хлеб», – это новый функциональный продукт. Доказано, что при регулярном потреблении здорового хлеба повышается состояние иммунитета, увеличивается работоспособность и общая сопротивляемость организма, что крайне важно для противостояния перед вирусами.

Развитие компании базируется на внедрении инноваций, новейших разработках и исследованиях, использовании высококачественного российского сырья. А началось все с желания Виктории Долгих разобраться в причинах заболевания отца и создать продукт, способный избежать пищевых аллергий и улучшить здоровье. Разработка и патентование рецептуры, пробная выпечка, распространение среди знакомых, мастер-классы, открытие пекарни – таковы первые шаги. Затем Виктория решила открыть большое производство, участвовала в грантовых программах, формировала команду единомышленников.

– На сегодняшний день у нас порядка 50 наименований, это высокобелковая, низкоуглеводная продукция, с витаминами и микроэлементами, благотворно влияющими на здоровье человека, – рассказывает Виктория. – Мы брали сырье от разных поставщиков, не выбирали просто так, только через протокол. У нас нет конкурентов. Вместо сахарного сиропа в выпечке используем сироп цикория. Наш хлеб долго не черствеет, мы



продаем 8-суточный, 3-месячный и даже 8-месячный, можем произвести 2-летний хлеб. У нас имеется оборудование, способное охладить хлеб за 7 минут. Мы привыкли не жаловаться, а предлагать пути решения и ищем таких же людей. Нам любят все, мне кажется. Изначально мы ставили задачу, чтобы наш хлеб был в каждой семье, в школе, других учреждениях. У меня собран огромный материал для докторской диссертации. Я хочу создать государственное частное партнерство, что позволит редактировать текущие ГОСТы, чтобы люди услышали, что укреплять здоровье легко.



Сахарный диабет, ожирение, пищевые аллергии – главные проблемы, с которыми помогает бороться здоровый хлеб.

– В процессе создания рецептуры я очень многое узнала о хлебе, сырье, о том, как селекционировали пшеницу, научилась разбираться во фракциях. Все вроде бы делается в благих целях, но при хроническом заболевании приводит к различным негативным последствиям. Мы сделали своей миссией выпускать продукты, которые не только будут не вредны, но еще и полезны и популярны в применении. Так получился наш хлеб, в нем в два раза меньше углеводов, а пищевых волокон в нем больше, чем в овощах. Клетчатки в хлебе больше, чем в капусте. Наш продукт – это лучший сбалансированный завтрак. Сейчас разрабатываем изделия сухарного типа и хлебцы более длительного хранения. Мы планируем делать смеси для хлебопечения, закваски для домашнего приготовления хлеба, всегда работаем над составами и микрофлорой в продуктах питания. Мы хотим, чтобы до 60% потребления продуктов соответствовали правилам здорового питания, особенно это касается детей. Мы хотим сократить рост заболеваемости, увеличить знания людей, научить людей читать составы продуктов, – делится успехами и планами Виктория Долгих.

Людмила Орлова, президент Национального движения сберегающего земледелия, обращает внимание на то, что здоровое питание начинается со здоровой почвы:

– В мире происходит деградация и уничтожение почв, опустынивание, песчаные бури, а отсюда и аллергии. Мы разрушаем почвы, а нужно сохранять этот самый главный ресурс любой страны. Рузвельт говорил, что нация, уничтожающая почвы, уничтожает сама себя. И мы сейчас развиваемся по пути уничтожения почв: здоровые продукты и хлеб не нужны, лишь бы накормить бедное население России, а богатые крупные компании думают о хорошем питании, поэтому и создают органическую продукцию. Такими темпами будем всех кормить жучками и червячками, как в Китае.



Россиянам, особенно в условиях пандемии, нужна здоровая пища, особенно хлеб. Если расширить к нему доступ большего количества людей, то мы сможем сохранить здоровье нации. Нам надо добиться государственной программы, чтобы массово производить здоровый хлеб.

Сейчас принята европейская стратегия по восстановлению почв-2030. Нам также необходимо развивать почвозащитное земледелие, уменьшить использование химии. Здоровая почва – здоровая пища. Нужно учить граждан читать составы продуктов, потому что еще не все это умеют и не все верят в ЗОЖ.

КОМПАНИЯ
**Реклама
Онлайн**
агентство полного цикла

**Все виды рекламы.
Все регионы РФ и СНГ.**



Печатные СМИ



Метро



Телевидение



Радио



BTL/Промо



Транспорт



Интернет



Наружка

**(812) 401-64-64,
(495) 737-54-64, (383) 227-64-64**

www.reklama-online.ru

«ЮГАГРО 2021» возвращает деловую активность в АПК

С 23 по 26 ноября 2021 г. состоялась долгожданная 28-я Международная выставка «ЮГАГРО 2021».



Выставка «ЮГАГРО» вновь стала уникальной бизнес-площадкой страны для взаимодействия производителей, поставщиков и аграриев из России и СНГ после вынужденной паузы в 2020 году. Весь АПК России был представлен на одной выставке: сельхозтехника, семена, удобрения, средства защиты, оборудование для хранения, переработки, полива и теплиц. После длительного перерыва в деловой активности аграриям, производителям и поставщикам удалось провести переговоры, обсудить условия и согласовать поставки перед началом нового сельскохозяйственного сезона. На выставке посетители смогли посмотреть новинки, сделать закупки на будущий год и закрыть все потребности своего производства. Крупнейшие дистрибьютеры также проявили особый интерес к «ЮГАГРО 2021».

Участниками выставки стали свыше 640 компаний из 25 стран мира. Более 150 компаний презентовали свою продукцию впервые. Компании из Италии, Германии и Турции объединились в национальные павильоны. Выставку посетили 14 381 аграриев из 73 регионов России: от Дальнего Востока до Республики Крым. Это представители агрофирм, агрокомплексов и крестьянско-фермерских хозяйств, поставщики сельскохозяйственной техники и запчастей, агрохимической продукции и посадочных материалов.

Экспозиция выставки

На выставке «ЮГАГРО» специалисты АПК имели возможность ознакомиться со всем необходимым для растениеводческого сельхозпроизводства на одной площадке: от техники для подготовки почвы к посадочным работам до финальной упаковки продукции. Экспозиция выставки «ЮГАГРО» была представлена в 4-х разделах.

Более 200 ведущих мировых и отечественных производителей и поставщиков стали участниками раздела **«Сельскохозяйственная техника и запчасти»**. Компании представляли следующие страны: Италия, Германия, Испания, Китай, Польша, Южная Корея,

Турция, США, Греция и Бразилия. Посетители выставки смогли увидеть зерно- и кормоуборочные комбайны, тракторы, жатки, валкообразователи, другую технику для обработки почвы и внесения удобрений, а также прицепные транспортные средства и комплектующие.

Компания Ростсельмаш представила более 10 агромашин и агрегатов, включая такие новинки, как тракторы с шарнирно-сочлененной и классической рамой RSM 3535 DT и RSM 1370, двухбарабанный зерноуборочный комбайн RSM T500, а также комплекс агрономических сервисов и цифровых решений. Посетители выставки смогли увидеть также уже известные и успевшие себя отлично зарекомендовать разработки Ростсельмаш: зерноуборочные комбайны RSM 161 и TORUM 785, а также кормоуборочный комбайн RSM F 2650.

ГК «Альтаир» и CNH Industrial представили новое поколение высокоэффективных тракторов со встроенной телематической системой AFS Connect – Optum 300 CVX, Steiger 470 и Magnum 400 в колёсной и гусеничной конфигурации Rowtrac. Генеральный менеджер CNH Industrial на рынках Африки, Ближнего Востока и стран СНГ Винсент Де Лассанж отметил: «Я горжусь возможностью представить с коллегами нашу новую разработку – трактор Case IH Optum 300 CVX Drive AFS Connect, чья мировая премьера и старт продаж начинаются с России. CNH Industrial не будет останавливаться на достигнутом и продолжит развивать рынок в вашей стране». Всего участник представил 37 агромашин, 15 из которых – новинки.



Команда АСТ, официальный дилер John Deere, представила на выставке линейку тракторов: John Deere 9Rх640, John Deere 6140 В и John Deere 6210 М.

Впервые в рамках выставки ведущая международная компания «Квернеланд Групп СНГ», занимающаяся разработкой, производством и продажей сельскохозяйственных орудий, электронных решений и цифровых услуг, представила на одном стенде технику брендов Kubota, Kverneland и Great Plains. Производитель провел более 500 переговоров с предприятиями из разных регионов России, а также АО «Росагролизинг». За время выставки стенд компании посетили аграрии из большинства сельскохозяйственных регионов России, включая не только южные территории и центральную Россию, но также Ульяновскую, Омскую, Новосибирскую области, Красноярский край, Татарстан и Башкирию, а также Дальневосточный регион.

Участие в выставке «ЮАГРО 2021» принесло выдающийся результат Алтайским машиностроительным заводам «Алмаз». По мнению производителя, для компании это была одна из самых результативных выставок за несколько лет. Во время проведения «ЮАГРО 2021» «Алмаз» реализовал всю представляемую технику. Кроме выставочных образцов, были заключены договоры на поставку еще более 10 единиц техники. Несколько стендов представляли на «ЮАГРО 2021» еще одно направление деятельности Алтайских машиностроительных заводов — изготовление запасных частей для сельхозтехники. Несмотря на небольшую площадь, которую занимали эти стенды, переговоры велись об огромных партиях: всего на поставку запчастей на выставке были заключены договоры на сумму более 2 млрд рублей.

Для иностранных производителей выставка является инструментом укрепления позиций на российском рынке. Бразильский производитель Jacto, чья продукция экспортируется в более чем 110 стран, фокусирует внимание на России. В планах компании стоит задача утроить объем продаж на российском рынке к 2023 году.

Компания «Мировая Техника», официальный дилер и представитель CLAAS на территории России, представила на выставке «ЮАГРО 2021» такие новинки производителя, как зерноуборочный комбайн CLAAS LEXION 6800 с жаткой CLAAS SunSpeed 12-70, кормоуборочный комбайн CLAAS JAGUAR 850 с кукурузной жаткой CLAAS ORBIS 600 и тракторы CLAAS AXION 940, ARION 640 C, NEXOS 230vL. Стенд компании посетили более 800 человек.

В разделе «Агрохимия и семена» свыше 210 компаний представили новинки селекции самых популярных сель-



скохозяйственных культур, огромный ассортимент удобрений, среди которых микроудобрения и сертифицированные калийные, азотные, фосфорные, органические и жидкие удобрения. Кроме того, были продемонстрированы химические и биологические средства защиты растений и комплексные программы, агрохимикаты, препараты для защиты садов. Участниками стали производители и поставщики из России, Турции, Италии, Бельгии, Германии, Испании, Китая, Венгрии, Беларуси, Нидерландов и Кипра.

За дни проведения выставки стенд Corteva Agriscience и организованную компанией конференцию по устойчивым решениям в области сельхозпроизводства, приуроченную к 95-летию бренда Pioneer, посетили свыше 1 000 представителей сельхозпредприятий со всей России. Были проведены переговоры с хозяйствами из Южного, Северо-Кавказского, Северо-Западного, Центрального, Приволжского, Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, а также Казахстана. «Участие в выставке «ЮАГРО» — это уникальная возможность для компании за несколько дней встретиться с аграриями страны, не только рассказать о новинках, но и получить обратную связь и подвести предварительные итоги уходящего сельхозсезона: как показали себя наши продукты, и в чем мы видим дальнейшие перспективы в различных сегментах растениевод-

ства», — поделился мнением Александр Козачков, руководитель бизнеса Corteva Agriscience в России.

Компания «Щёлково Агрохим» подготовила для своих клиентов большое количество новых препаратов. Компания «Соко», ведущий производитель семян сои, представила сорта, адаптированные под различные почвенно-климатические условия. «ФосАгро-Регион» и «Агроплем» подписали меморандум о сотрудничестве в сфере повышения почвенного плодородия. Новинки средств защиты растений представила компания «Сингента». Девять из них в данный момент проходят регистрацию и будут доступны аграриям уже к началу сезона-2022. Компания Bayer, международный концерн, специализирующийся на медико-биологических решениях для здравоохранения и сельского хозяйства, предоставила аграриям новые технологии гербицидной защиты зерновых и пропашных культур к началу полевых работ 2022 года. «Акрон» впервые принял участие в выставке и презентовал полный спектр минеральных удобрений.

Один из крупнейших в России производителей семян отечественной и импортной селекции «РОСАГРОТРЕЙД» представил вниманию посетителей выставки «ЮАГРО» широкий ассортимент семян гибридов кукурузы, подсолнечника, сорго, сахарной свеклы, сортов сои, гороха, ячменя и пшеницы.



В разделе «Оборудование для хранения и переработки» посетители могли ознакомиться с большим выбором упаковочных автоматов, зерносушилок, фотосепараторов, силосов для хранения зерна, калибровочных очистителей, приборов для измерения температуры и влажности внутри хранилищ, оборудования для транспортировки зерновых и сыпучих материалов, вентиляции, холодильных камер, фруктохранилищ, овощехранилищ, линии для сортировки овощей и фруктов, решения для семенных заводов под ключ и многое другое. Около 140 участников из таких стран, как Россия, Германия, Венгрия, Италия, Нидерланды, Словения, Турция, Китай, продемонстрировали свою продукцию.

«Воронежсельмаш», лидирующий производитель оборудования для послеуборочной обработки, показал как новинки, среди которых конвейерная зерносушилка и два вида сепараторов, так и традиционно востребованную машину первичной очистки зерна.

В разделе «Оборудование для полива и теплиц» посетители выставки могли ознакомиться с широким ассортиментом решений для тепличных хозяйств любых масштабов, оборудованием для полива и оросительной техникой. В разделе приняли участие свыше 90 компаний из России, Азербайджана, Нидерландов, Турции, Греции, Сербии и других стран.

«Пегас-Агро» встретил посетителей расширенной экспозицией техники сра-

зу на двух стендах. Такое решение производитель самоходных опрыскивателей принял в связи с огромным количеством поступающих запросов.

Деловая программа

Деловая программа выставки «ЮАГРО» выступает платформой для эффективного диалога сельхозпроизводителей, бизнеса и власти и объединяет ключевых игроков в обсуждении самых острых и актуальных вопросов развития АПК. Всего в рамках деловой программы состоялось более 30 мероприятий с участием 80 спикеров.

Пленарное заседание на тему «Дело техники: роль технологий в повышении доходности отраслей АПК» дало старт мероприятиям деловой программы «ЮАГРО 2021». В качестве спикеров выступили: член Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации Владимир Бекетов, Министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Федор Дерка, заместитель председателя Законодательного Собрания Краснодарского края Александр Трубилин, генеральный директор АО «Росагролизинг» Павел Косов, генеральный директор Института Конъюнктуры Аграрного Рынка (ИКАР) Дмитрий Рылько. Модератором мероприятия выступил генеральный директор медиакорпорации «Крестьянские ведомости» Игорь Абакумов.

В своём выступлении член Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации Владимир Бекетов подчеркнул, что в рамках Доктрины продовольственной безопасности России перед агропромышленным комплексом страны стоит задача выйти на самообеспеченность по всем основным видам сельхозпродукции, и проведение таких выставок, как «ЮАГРО», будет этому способствовать. Министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Федор Дерка заявил, что сегодня Кубань производит 7% всей сельхозпродукции России, 40% в масштабах Южного федерального округа.

На конференции «Органическое сельское хозяйство и биологизация земледелия — состояние и перспективы» производители органики, эксперты органического сектора, представители власти и бизнеса обсудили путь развития органического производства в России, особенности сертификации и возможности господдержки.

Посол Нидерландов в России Хиллес Бесхоор Плукх и советник по сельскому хозяйству Хенк Стигтер встретились в Краснодаре с нидерландскими компаниями, принимающими участие в «ЮАГРО». Хиллес Бесхоор Плукх отметил, что устойчивое развитие сельского хозяйства является важной темой для сотрудничества с Россией и Краснодарским краем. «Если мы и дальше будем работать вместе, мы можем служить примером для других стран», — заявил посол.

Международная выставка «ЮАГРО 2021» прошла при поддержке Правительства Российской Федерации, Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, администрации Краснодарского края, Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, администрации муниципального образования город Краснодар.

Генеральный партнер выставки — компания Ростсельмаш.

Стратегический спонсор выставки — компания CLAAS.

Генеральный спонсор выставки — компания «РОСАГРОТРЕЙД».

29-я Международная выставка сельскохозяйственной техники, оборудования и материалов для производства и переработки растениеводческой сельхозпродукции «ЮАГРО» состоится 22–25 ноября 2022 года в Краснодаре, на площадке ВКК «Экспоград Юг», ул. Конгрессная, 1.



АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

САРАТОВ АГРО



17 - 18 февраля

Официальная поддержка:

ПРАВИТЕЛЬСТВО САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

12+



- ✓ Семена, посадочный материал
- ✓ Удобрения, средства защиты растений
- ✓ Сельхозтехника, оборудование
- ✓ Запчасти и комплектующие
- ✓ Комплексный спутниковый контроль
- ✓ Ветеринария, корма, комбикорма
- ✓ Топливо, смазочные материалы
- ✓ Услуги для предприятий АПК

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

Тел.: (8452) 227-247, 227-248

<http://expo.sofit.ru>



ВЫСТАВОЧНЫЙ ЦЕНТР
СОФИТ-ЭКСПО
Тел.: (8452) 227-247, 227-248
<http://expo.sofit.ru>



САРАТОВ

Остановить засоление, спасти почвы



Отделение ФАО для связи с Российской Федерацией, МГУ имени М.В. Ломоносова, Всемирный банк и РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева провели 3 декабря очно-заочную Шестую научно-практическую конференцию по продовольственной безопасности и почвоведению, приуроченную к Всемирному дню почв.

Со-модераторами форума выступили Олег Кобяков, директор московского офиса ФАО, и член-корреспондент РАН, д.б.н. Павел Красильников, и.о. декана факультета почвоведения МГУ.

Девизом года, сказал во вступительном слове **Олег Кобяков**, был выбран призыв: «Остановим засоление – увеличим продуктивность почв». Сегодня «свыше 80% всего почвенного покрова – а это первейший продуктивный ресурс всего человечества – находятся в зоне риска. Угрозы почвам нужно рассматривать в рамках задачи по ликвидации голода и обеспечения продовольственной безопасности. Ввод в сельскохозяйственный оборот неиспользуемых земель и борьба с засолением представляются как никогда более актуальными», – заключил глава московского бюро ФАО.

Профессор Красильников напомнил, что в 2015 году впервые учеными был составлен доклад о состоянии почвенных ресурсов – и засоление выделено «как основная реальная угроза в процессе деградации почв». Как выразительно определил наши приоритеты эксперт, «наша цивилизация – сельскохозяйственная, она идет от земли... Без интернета мы сможем прожить, а вот без земли – нет».

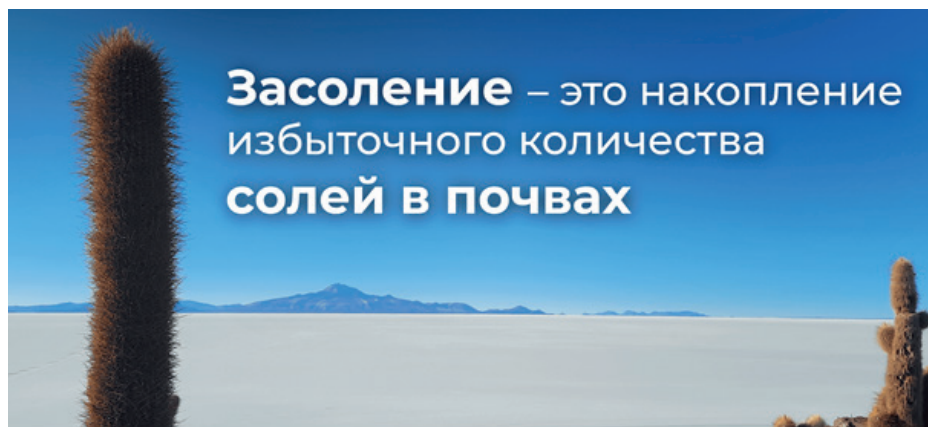
Лифенг Ли, директор Отдела земельных и водных ресурсов ФАО, отметил важную роль, которую почвы играют в обеспечении продовольственной безопасности.

- Сегодня почвы включены в глобальную повестку дня, значение их возрастает. Мы должны заботиться о почвах и оберегать их для эффективного обеспечения продовольственной безопасности, – отметил Лифенг Ли. Он дал характеристику состояния почв по всему миру и указал на необходимость незамедлительных действий для сохранения и восстановления почв.

- Около 33% почв уже деградированы, и ухудшение состояния почв продолжается, что вызывает серьезную обеспокоенность. Засоление и осолонцевание являются одними из самых опасных угроз для человечества в контексте продовольственной безопасности. Эта проблема

касается всех стран. Самые затронутые регионы – это Центральная Азия, Африка, однако засоление почв встречается на всех континентах. Общие убытки от засоления почв составляют около 27 млрд долларов, – добавил он.

Татьяна Володько, начальник отдела международных организаций Департамента международного сотрудничества и обеспечения экспорта Минсельхоза России, отметила негативные последствия засоления почв. В числе факторов: ослабление вклада почв в поддержание экологического круговорота веществ, исчезновение многих видов растительных организмов, уменьшение генофонда наземных популяций в связи с ухудшением жизни организмов, повышение миграционных процессов, а также в некоторых случаях – увеличение количества растений-галофитов, не имеющих полезного влияния на окружающие экосистемы.



Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций



Глобальное почвенное партнерство

Татьяна Володько подчеркнула, что для России проблема засоления весьма актуальна, и привела статистические данные.

- Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения составляет порядка 380 млн га. При этом, по различным причинам, из них не используется почти 12%. В числе причин – ряд природных факторов, в том числе «водная и ветровая эрозии, засоление, переувлажнение почв, что приводит к значительному снижению плодородия и неэффективному использованию малопродуктивных земель. Главным образом засоление проявляется в южных регионах нашей страны – это степная, сухостепная и полупустынная зоны, – подчеркнула Татьяна Володько.

Баярсайхан Тумурдаваа, старший экономист Всемирного Банка по сельскому хозяйству в Российской Федерации, рассказал о сотрудничестве с Евразийским центром по продовольственной безопасности, созданным по инициативе Правительства России как мера реагирования на продовольственный кризис 2007-2008 гг.

- За 10 лет совместной работы мы подготовили более 50 аналитических исследований, включая тематические документы о практиках устойчивого природопользования в Евразийском регионе и оценку человеческого капитала в области почвоведения в Африке, Центральной Азии и на Южном Кавказе.

Помимо этого, составлены «две магистерские программы и четыре кратких онлайн курса, в том числе по теме устойчивого управления водными и земельными ресурсами. Кроме того, мы обучили более 1000 экспертов в Евразийском регионе и за его пределами в рамках ежегодных конференций, семинаров, тренингов и аналитических проектов».

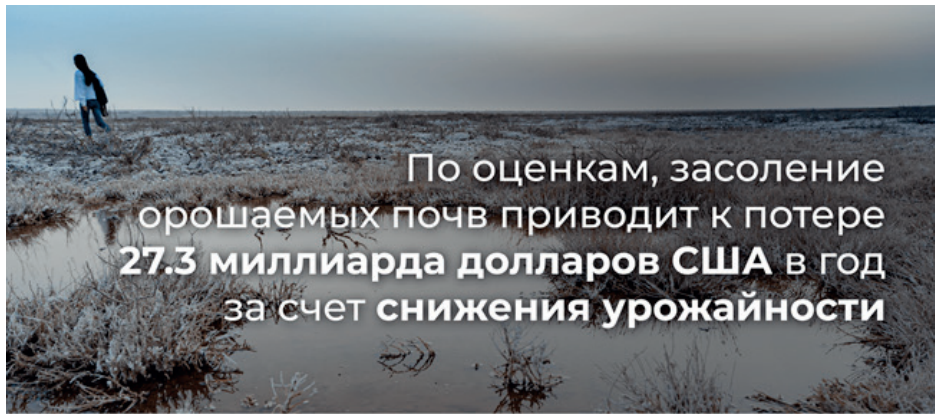
Владимир Мошкало, Руководитель представительства ЮНЕП в Российской Федерации, подчеркнул:

- Нам нужно стремиться – и это цель Всемирного дня почв – донести до лиц, принимающих решения, и до всего человечества мысль об исключительном значении почв, разъяснить, что они значат для нашего выживания.

Эксперт ЮНЕП завершил выступление фразой, приписываемой Альберту Эйнштейну:

- «Окружающая среда – это то, во что превращается природа, если ее не сохранять». Поэтому давайте работать так, чтобы природа оставалась природой, а не была окружающей нас средой.

Райнер Бариц, представляющий Европейское агентство по окружающей среде (ЕАОС), председатель Европейского почвенного партнерства, рассказал о недавно опубликованной стратегии по защите почв.



По оценкам, засоление орошаемых почв приводит к потере **27.3 миллиарда долларов США в год** за счет снижения урожайности



Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций



Глобальное почвенное партнерство

- Мы ожидаем появление нового законодательства, способствующего защите почв. Деграляция и засоление почв, помимо негативного влияния на продовольственную безопасность, также несет и негативные экономические последствия. Учитывая пересечение сфер экономики, экологии, а также самой продовольственной безопасности, мы призываем правительства помочь нам в деле восстановления почв и остановки процессов засоления и осолонцевания.

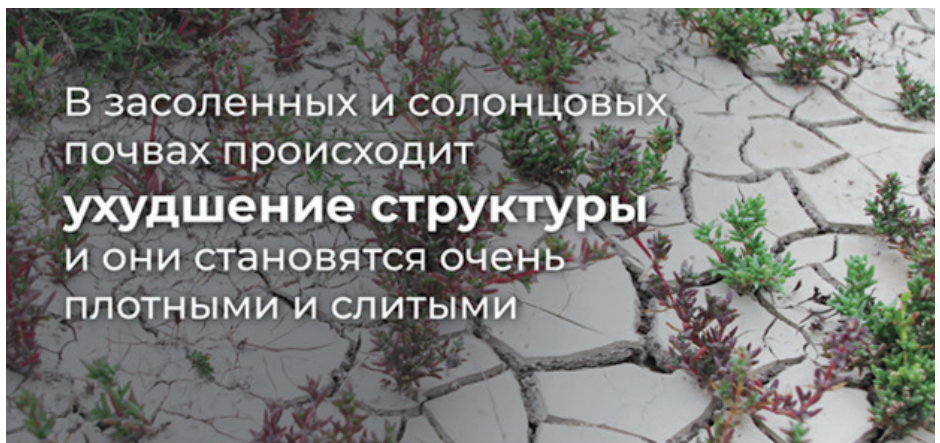
Рональд Варгас, секретарь Глобального почвенного партнерства (ГПП) ФАО, выразил благодарность Отделению ФАО в Москве за инициативу проведения форума, посвященного ВДП. Отметив актуальность решения проблемы засоленности почв – они менее плодородны и отрицательно влияют на выращивание сельскохозяйственных культур – он подчеркнул, что именно «здоровые почвы обеспечивают ряд экосистемных услуг, которые необходимы для достижения ЦУР и способствуют сохранению планеты».

Эксперт ФАО рассказал про карту засоления почв. Наибольшую угрозу представляют антропогенные засоления почв,

возникшие в результате нерационального управления почвенными ресурсами. Что можно сделать, чтобы повысить продуктивность почв? Повышать осведомленность об угрозах засоления почв, продвигать использование устойчивых систем земледелия, адаптированных к засолению, проводить исследования, разрабатывать новые стратегии и вовлекать заинтересованные стороны.

Чего ждать в будущем? Каковы сценарии развития ситуации с засоленными почвами? **Хорхе Батье-Салес**, председатель Международной сети ФАО по засоленным почвам, рассказал про прогнозы, касающиеся засоленности почв. Предполагается, что к концу 21 века площадь засушливых земель увеличится на 23%, причем 80% этого прироста затронет именно развивающиеся страны, что может привести к усугублению проблемы нехватки воды и накоплению солей в почвах.

При этом до 2 млрд людей будут жить на территориях, где возникнет острый дефицит воды; будет наблюдаться поглощение и исход воды из почвы, а также повышение засоленности почв в ряде регионов.



В засоленных и солонцовых почвах происходит **ухудшение структуры** и они становятся очень **плотными и слитыми**



Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций



Глобальное почвенное партнерство

По мере изменения климата и увеличения дефицита водных ресурсов **все большее количество почв подвержено засолению и осолонцеванию**, что является угрозой для средств к существованию миллионов людей



Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций



Глобальное почвенное партнерство

В своей презентации «Потребности в инновациях и научных исследованиях в области засоления почв на уровне поля» **Эдоардо Костантино Костантини**, действующий секретарь Европейского общества охраны почв, избранный Президент Международного союза наук о почве, назвал, в частности, 25 мест, затронутых проблемой засоленности, которая вызвана рядом факторов, ранжированных по степени их влияния: прибрежное наводнение; естественное засоление; утечка воды из оросительного канала; вторжение соленой воды; движение почв; управление почвами; орошение и осушение земель.

Описывая вызовы и способы решения проблемы, особенно в зоне планирования орошения, доктор Костантини выделил такие проблемы, как обеспечение потребности сельскохозяйственных культур в воде; содействие вымыванию солей из корневой зоны; контроль уровня грунтовых вод и управление ограниченными водными ресурсами. Для того, чтобы справиться с засолением, он предложил хранить соли в верхних слоях почвы, но за пределами корневой зоны активного поглощения. Этого можно достичь путем продвижения таких инновационных решений, как разработка и использование имитационных моделей и систем, способствующих принятию решений для определения адекватных объемов воды и частоты орошения.

Тибор Тот, председатель Комиссии 3.6 (засоленные почвы) Международного союза наук о почве и сотрудник Центра сельскохозяйственных исследований Почвенного института, в докладе «Традиционные проблемы и новые вызовы в исследовании засоления почв» привел показательный пример противоречивой взаимосвязи между орошением и засолением.

Озеро Солтон-Си образовалось случайно в 1905 году, когда река Колорадо прорвала дамбы, построенные с целью отвода воды для орошения ферм округа Империял. На протяжении 18 месяцев речная вода лилась в пустыню Солтон-Синк, находящуюся на втором месте в рейтинге самых низших точек США.

- Отношения между сельским хозяйством и озером Солтон-Си основаны на принципе любви/ненависти, – отметил доктор Тибор Тот. - Сельское хозяйство служит источником воды, крайне необходимым ресурсом для его самовосстановления, при этом сельское хозяйство является и источником соли и других питательных веществ, содержание которых в нем оценивается как слишком высокое.

Доктор Тот перечислил наиболее серьезные проблемы в управлении засоленными почвами. Докладчик отнес к ним следующие: определение подходящих видов землепользования (таких

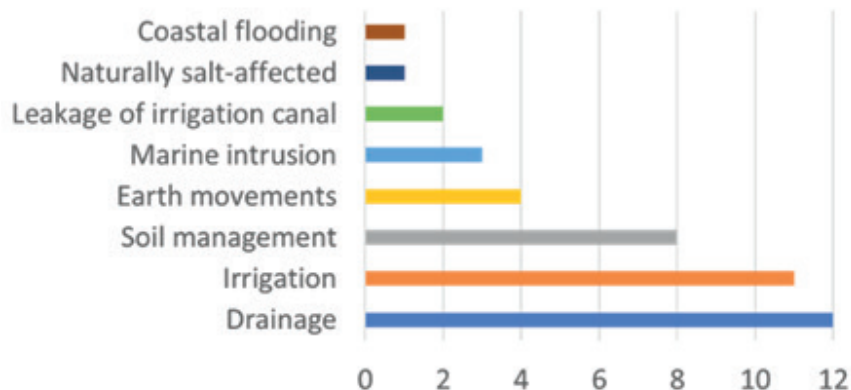
как пастбища, пахотные земли, рисовые поля, рыболовные пруды, леса), посадка адаптированных к конкретным почвенным условиям сельскохозяйственных культур. А также оценка условий дренажа для планирования ирригационных работ, выбор оптимального метода орошения, качество воды и дренаж участков земли, и последнее, но не менее важное – правильная утилизация дренажных стоков.

Николай Хитров, заведующий отделом генезиса и мелиорации засоленных и солонцовых почв ФГБНУ ФИЦ «Почвенный институт им. В.В. Докучаева», рассказал об электронной «Карте засоленных почв и перспективах устойчивого управления засоленными и солонцовыми почвами в России». Она помогает в подготовке принятия решений по вопросам, связанным с воспроизводством и повышением продуктивности почв, изменением климата, предупреждением и борьбой с деградацией окружающей среды.

Докладчик представил схему алгоритма преобразования информации векторной карты засоления почв России и дополнительных данных о почвах России в растровые слои GSSmap.

Евгений Викторович Шеин, профессор кафедры физики и мелиорации почв факультета почвоведения МГУ имени М.В. Ломоносова, в презентации на тему «Моделирование водно-солевого транспорта в засоленных почвах» напомнил, что «в настоящее время различают первичное или природное засоление и вторичное, или ускоренное засоление вследствие деятельности человека».

В основе механизмов засоления почв лежат законы передвижения влаги в почве. Однако существующие «модели прогнозируют движение воды и солей в профиле почвы, т.е. для одной точки на ландшафте, на одной точке сельскохозяйственного поля – а необходимо дать прогноз для почвенного покрова». Сегодня, заключил эксперт, «для прогнозирования, оптимизации борьбы с засолением перед почвоведением стоит новый современный вызов: использовать тематические физически обоснованные прогнозные ландшафтные модели».



Тимур Худжаназаров, сотрудник Научно-исследовательского института предупреждения стихийных бедствий, профессор университета Киото, рассказал о «Биосолевом земледелии как средстве достижения ЦУР в рамках японско-узбекского сотрудничества по программе SATREPS».

- *Посредством анализа водного цикла с использованием долгосрочных климатических данных и информации со спутников наблюдения Земли оценивается количество доступных водных ресурсов, суммарное испарение и урожайность на целевой территории, и эта информация используется в повседневной практике управления сельскохозяйственным производством*, – пояснил доктор Худжаназаров. - *С использованием данного метода, удастся повысить способность адаптироваться к последующим изменениям климата. Кроме того, предлагается оптимальное сочетание видов сельскохозяйственных культур, гарантирующее устойчивость к засолению и засухе, способность к вымыванию солей и эффективное использование воды для продуктивного и неистощительного ведения сельского хозяйства посредством усовершенствованного управления ирригационной и дренажной системами, позволяющего предотвращать дальнейший ущерб, вызываемый повышенным содержанием солей, а также за счет мелиорации засоленных земель путем активной культивации галофитов и благодаря использованию галофитов.*

Таким образом, на местах будет создана научно-образовательная база по солевому сельскому хозяйству для систематического обучения мерам по адаптации к изменению климата и управлению засоленными сельскохозяйственными землями, а также для просвещения по этим проблемам.

Жаныл Бозаева, специалист по программе/руководитель группы, ФАО Казахстан, в презентации «Картографирование засоленных почв и галофитное земледелие в Казахстане» рассказала о второй фазе ИСЦАУЗР (Инициативы стран Центральной Азии по управлению земельными ресурсами), «региональном проекте ФАО-ГЭФ в пяти странах Цен-

тральной Азии и в Турции, направленном на масштабирование передового опыта и комплексных подходов к управлению природными ресурсами на подверженных засухе и засолению землях».

Сначала Жаныл Бозаева привела общие сведения по теме:

- *Казахстан с его типичным засушливым климатом и интенсивным ирригационным сельским хозяйством в некоторых районах сильно подвержен риску засоления почв. Устаревшая карта засоления почв, а также недостаток знаний и навыков препятствуют эффективному применению усилий по борьбе с этой проблемой.*

Затем она подробно рассказала об «интегрированном модульном подходе, описанном в руководстве, в котором рассматриваются темы почвы, воды, биосолевого земледелия и другие вопросы». Цель руководства – «улучшить знания фермеров по управлению засоленными почвами». В итоге «лучшие методы биосолевого земледелия будут применяться на уязвимых к засолению территориях, выявленных методом картографирования засоленных почв, а последующее изменение уровня засоления будет отслеживаться путем регулярного обновления карты», – отметила эксперт.

Профессор Иван Васенев, заведующий кафедрой экологии РГАУ-МСХА им. К.А. Тимирязева, представил доклад «Анализ и нормативное прогнозирование агроэкологического состояния засоленных и солонцеватых почв в смарт-системах агромониторинга и интеллектуальных системах поддержки принятия решений».

Агроэкологический мониторинг, пояснил профессор Васенев, представляет собой «систему специально организованных во времени и пространстве наблюдений за основными компонентами агроэкосистем с целью выработки рекомендаций по агроэкологической оптимизации их использования, сохранения и/или восстановления – с минимизацией экологических рисков сельскохозяйственного производства и устойчивым рентабельным получением продукции агроэкологически обоснованного количества и требуемого качества, при сохранении основных экологических функций и сервисов базовых компонентов агроландшафта».

Всемирный день почв, провозглашенный Генеральной Ассамблеей ООН, начиная с 2014 года отмечается 5 декабря с целью привлечения внимания к важной роли почв и пропаганды устойчивого почвопользования в соответствии с Добровольными руководящими принципами рационального использования почвенных ресурсов.

Естественные засоленные и солонцовые почвы служат основой для ценных экосистем и местом произрастания ряда растений, адаптированных к экстремальным условиям окружающей среды. Однако вторичное засоление и осолонцевание почв могут быстро развиваться или нарастать в результате непродуманной деятельности человека, создавая угрозу для сельскохозяйственного производства, продовольственной безопасности, предоставлению основных экосистемных услуг, а также достижения Целей в области устойчивого развития (ЦУР).

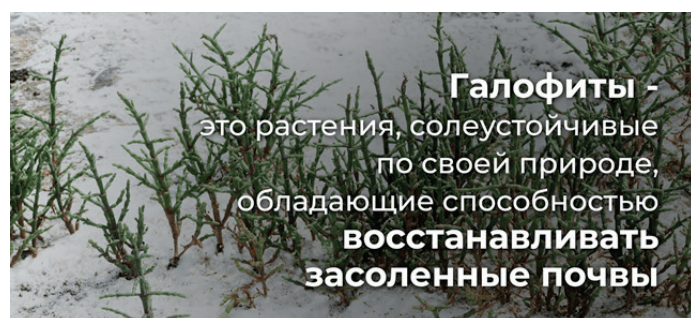
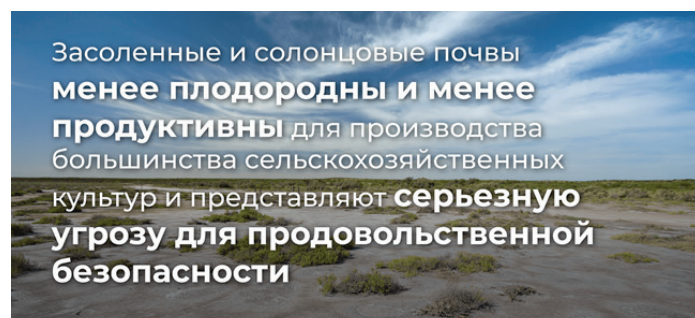
Засоление и осолонцевание почв относятся к числу наиболее серьезных глобальных угроз для засушливых и полувлажных регионов, а также для сельскохозяйственных земель в прибрежных зонах и при орошении сточными водами вне зависимости от климатических условий.

Эксперт напомнил, что климатические изменения могут привести к значительному снижению (до 10-20% и более) средней урожайности сельскохозяйственных культур, выращиваемых на богаре, в большинстве регионов их массового производства вследствие постепенного обострения общей и внутрисезонной засушливости климата. Он также представил формулы комбинированного алгоритма автоматизированного расчета сбалансированных доз минеральных удобрений.

В Конференции приняли участие более 50 экспертов и групп специалистов из России и ряда зарубежных стран.

Форум, прошедший в здании ООН в Москве, проводился с целью обмена опытом и знаниями, а также укрепления сотрудничества между учеными, представителями власти, аграрного бизнеса и некоммерческих организаций для продвижения почвенных исследований и решения практических задач в области засоления.

Отделение ФАО для связи с Российской Федерацией



Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций



Глобальное почвенное партнерство



Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций



Глобальное почвенное партнерство



XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН



AgriTek FarmTek

ASTANA'2022



16-18
МАРТА

НУР-СУЛТАН
КАЗАХСТАН

2022



ОРГАНИЗАТОР:



+7 (727) 344 00 63
agri@tntexpo.com
www.agriastana.kz



Самое большое новогоднее заблуждение: «Скоро всё случится».

Появилось новое религиозное движение верующих в «Голубой огонёк» с новыми исполнителями.

На Новый год Вовочка загадал желание:

- Хочу, чтобы каждый день был Новый год!

Через два месяца Вовочка вышел на пенсию.

Почему в Израиле никогда нет фейерверков на Новый год? Зачем покупать фейерверки, когда можно посмотреть, как другие запускают их, подумал каждый.

- Дорогая, в холодильнике мышь повесилась!

- Не трогай, это на Новый год!

Если собрать все деньги, которые тратятся в России на корпоративные праздники, то можно снять на Новый год Грецию.

Зять теще:

- Мама, давайте встретим этот Новый год вместе, все-таки следующий год ваш, год Змеи...

- Конечно, сынок, а то когда еще соберемся вместе Новый год встречать, года только через три...

- А что у нас через три года?

- Год Барана!

ЧП в школе: на праздновании Нового года мальчика в костюме огурца укусил физрук.

Молодая семья отмечает Новый год. Один из гостей задает вопрос:

- А кто у вас дома хозяин?

Жена:

- Хозяин, подай голос!

Муж (жалобно):

- Гав!..

Новый год, зима, вечер, холодно. На заснеженной дороге стоит гаишник и тормозит машины. Навстречу несется джип. Он его тормозит и подходит ближе, но когда видит в нем двух амбалов, теряется.

Новый русский:

- Чего надо?

Гаишник:

- Покалядовать можно?



Приезжает новый русский в Швейцарский банк.

- Я бы хотел у вас оформить кредит на 100\$.

- Нужно оставить что-нибудь в залог!

- Вот, пожалуйста, мой новый «шестисотый» Мерс.

Оформляют сделку! Через год новый русский возвращается, платит банку 105\$. У него спрашивают в банке:

- Нам просто интересно - почему такая маленькая сумма кредита и такой дорогой залог?

- Дело в том, - говорит новый русский, - что мне надо было уехать на год в Россию, а где я еще найду стоянку за 5\$ в год?

Дети в детском саду. Петя:

- У меня папа - хозяин автосалона. Я Деду Морозу детский БМВ заказал на Новый год.

Вася:

- А у меня папа - хозяин ресторана. Я Деду Морозу заказал большой-большой торт.

Вовочка сидит, репу чешет от зависти и говорит:

- Ага, будет вам Новый год, у меня папа - киллер... Я ему Деда Мороза закажу!

- Почему Санта-Клаус разносит подарки один, а Дед Мороз — со Снегурочкой?

- Особенности национального характера. Санта-Клаус после встречи Нового года домой сам доберется, а Деда Мороза должен кто-то дотащить.

Купили с кумой костюмы на Новый год - Доллар и Евро. Напьемся и будем: падать и подниматься, падать и подниматься...

Учительница спрашивает у Вовочки:

- Вовочка, кто приходит к тебе на Новый год?

- Дедушка Мороз!

- А кто ещё с ним?

(молчит)

- Ну такая женщина, с косой...

- Смерть?..

Сын дальнбойщика уверен, что где-то там далеко-далеко есть земля, там Новый год, ты не поверишь, там Новый год два раза в год. Вот.



Предлагаем широкий спектр
полиграфических услуг и услуг дизайна



визитка instagram



группа вконтакте

- ФОТО НА ДОКУМЕНТЫ • ИЗГОТОВЛЕНИЕ ВИЗИТОК И ЛИСТОВОК •
- ФОТОПЕЧАТЬ • РАСПЕЧАТКА ЦВЕТНАЯ И Ч/Б •
- ДИЗАЙНЕРСКИЕ УСЛУГИ • ШИРОКОФОРМАТНАЯ ПЕЧАТЬ •

агротайм

Аналитический научно-производственный журнал «Агротайм»

Учредитель

ООО «Агротайм»,
РФ, Омская область, г.Омск

Главный редактор

О.Г. Гречишников

Распространение: подписка через редакцию, адресная рассылка на территории России и Казахстана руководителям сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, НИИ, фермерам, региональным министерствам и управлениям сельского хозяйства, а также на отраслевых выставках

После выхода журнала в свет материалы размещаются на сайте <http://agrotime.info/>

Редакция не несет ответственности за рекламные материалы

Редакция может не разделять точку зрения автора

Периодичность выхода - 12 выпусков в год

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-58972 от 11 августа 2014 г

Адрес редакции, издателя:

644042, РФ, Омская область, г.Омск,
Карла Маркса проспект, 39, оф. 118
Тел. 8 (3812) 59-37-69, 8-913-645-49-26
agrotime2013@mail.ru

Для коммерческих предложений:

agrotime-om@mail.ru
8-951-422-41-50, 8-951-416-92-43
agrotime-reklama@mail.ru
8-908-311-53-34

№12(98) декабрь 2021 г.

Отпечатано:

Типография «Золотой тираж» (ООО «Омскбланкиздат»),
644007, Омская область, г. Омск, ул. Орджоникидзе, 34.
Заказ № 338464
Дата выхода номера в свет - 30 декабря 2021 года

Тираж 2000 экземпляров

Цена свободная



Семеноводческое хозяйство
ООО «Удобное»
РЕАЛИЗУЕТ СЕМЕНА

ПШЕНИЦА

Уралосибирская (элита)
Уралосибирская (суперэлита)
Мелодия (суперэлита)
Мелодия (элита)
Омская 38 (элита)
Уралосибирская 2 (элита)
Гранни (РС-2)
Торридон (РС-2)
Одета (РС-1)
Лицамеро (РС-1)
Арабелла (РС-2)
Корнетто (РС-1)

ЛЕН МАСЛИЧНЫЙ

Северный (РСТ)
Илим (элита)
ND

ООО «Удобное»

646085, Омская область, Москаленский район,
д. Гвоздёвка, ул. Центральная, д. 64

Отдел продаж: 8-953-393-77-75, 8-903-927-48-70

Бухгалтерия: 8(38174) 37-733

oooudobnoe@rambler.ru

ДОСТАВКА И ХРАНЕНИЕ **БЕСПЛАТНО***

- ✓ **СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ И СЕМЯН**
- ✓ **СЕМЕНА**
- ✓ **УДОБРЕНИЯ**

- Химическая обработка посевов
- Предпосевное протравливание семян
- Форсунки и комплектующие для полевых опрыскивателей

Волшебного
Нового
Года

Чудесного
Рождества

г. Омск, ул. Мельничная, 130, оф. 1
oootdagroprom@mail.ru

тел. 33-10-56

г. Тюмень,
8 (912) 077-95-00,
8 (919) 939-42-82

г. Курган,
ул. Омская, 171 В,
8 (929) 225-92-75,
8 (913) 973-12-99

Алтайский край,
г. Камень-на-Оби,
8 (905) 083-16-75