



СТР. 30

## ПОЧЕМУ МЫ ВЫБИРАЕМ



**БИТВА  
ЗА УРОЖАЙ**



СТР. 8-10

**В КАЖДОЙ ДЕРЕВНЕ  
ДОЛЖЕН БЫТЬ ИНВЕТОР**



СТР. 23

**ЗДРАВНИЦЫ  
СИБИРИ**



СТР. 50-55

белагро

ГОМСЕЛЬМАШ  
СИБИРЬ

РоссельхозБанк

ЭЛТОН

АГРОСОЮЗ

АГРОМАШ

КОЧЕНЕВСКИЙ  
АГРОСНАБЕВРОПЕЙСКИЕ  
АГРОТЕХНОЛОГИИ  
СибирьГАЗПРОМ  
МЕЖРЕГИОНАЛ  
НОВОСИБИРСКГАЗПРОМ  
ПЕРОЛУКОЙЛ  
НЕФТЯНАЯ КОМПАНИЯ

МАКС

ИЗЗ  
ПРИРОДА  
ДВИЖЕНИЯ

ЭФФЕКТОН

РМЗ  
КОМПЛЕКТОВОНОВОСИБИРСК  
АГРОС ГИ  
АГРОТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ФИРМААЛЬЯНС  
ИДЕР

СОЮЗ-ИНФО

Белорусская  
НИВАМиллион  
копий  
оплачивается  
автором

ГЛОБЭКС БАНК

МАКС

АСМ

АКМ

АКМ

АКМ

## СЛОВО РЕДАКТОРА

Дорогие друзья!

Сегодня мы переживаем период глобальной перестройки. Идет переориентация рынка, происходит смена приоритетов во внешней политике. В этот момент очень важно отдавать себе отчет в том, на кого следует делать ставку, а с кем нам «не по пути». В эти дни, когда мы готовим журнал к выпуску, происходят важные события, которые будут иметь далеко идущие последствия. Буквально только что вернулся наш коллега из ежегодного пресс-тура в Белоруссию по приглашению президента Александра Григорьевича Лукашенко. Журналист впервые побывал в братской республике, его впечатления, которые он привез с собой наверняка будут интересны нашим читателям.

По его словам, в Белоруссия в данный момент переживает схожие экономические процессы, которые происходят и у нас — это рост инфляции, санкции и отклик украинского конфликта. Тем не менее, понравился ответ Лукашенко: «Если я и ввяжусь в войну, то только ради России». Александр Григорьевич не скрывает, что видит будущее только в союзе с Россией. Прямо сейчас в Новосибирске проходят дни Республики Беларусь в Сибири — прибыла большая делегация братской республики, представленная членами правительства и бизнес-элит, руководителями крупных заводов и холдингов.

Приятно, что Сибирь принимала гостей ничуть не менее радушно и тепло, чем встречала Беларусь российских журналистов накануне. А особенно мне понравилось высказывание одного из представителей делегации, который открывал секцию, посвященную сельскому хозяйству: «Чтобы оценить величие вашей страны достаточно сесть в самолет. Ты лежишь часами — три часа, пять часов, семь — и все над Россией. Россия заслуживает уважение даже просто за счет своего географического потенциала. И тут любой задумается: а против кого санкции вводятся? Прежде чем угрожать санкциями — посмотрите не географическую карту. За те четыре часа, что мы летели в Новосибирск, мы могли бы пролететь всю Европу до самой Исландии!»

И это действительно так. Конечно, мы разочарованы поведением наших европейских партнеров, к сожалению, многие из них стали забывать, насколько это разрушительная забава — война. Ломать легко, — так говорят в народе. А мы сейчас должны строить. Строить долговременные партнерские отношения путем деловых и культурных связей с нашими друзьями — белорусами. Концерт мастеров искусств Республики Беларусь и Сибири завершился любимой белорусами песней «Переживем». Действительно, вместе мы переживем все санкции и эмбарго, и выйдем из этой сложной ситуации с достоинством.

Роль СМИ в этом процессе немаловажна. Все эти дни, присутствуя на различных площадках, где проходили встречи на разных уровнях, мы наблюдали, как заключаются договоры и соглашения. На самом деле, толчок для сибирского бизнеса был дан основательный. Конечно, Белоруссия не может накормить всю нашу огромную страну. Да это и не нужно — у нас есть свои производители, которым достаточно лишь немного помочь — открыть дилерские центры или дочерние предприятия. И вот такое взаимовыгодное сотрудничество, когда технология, опыт, кооперация в этой сфере безусловно, дает синергетический эффект для улучшения товарооборота и объема торговли с Белоруссией. А СМИ для этого и работают — для того, что показать потенциальным партнерам коллегам, друзьям, как это делать, с кем говорить, за руку подвести, познакомить, рассказать о том, кто не знает, осветить все эти сферы, чтобы наш бизнес был более ориентирован на ту политику, которую сегодня проводит наше государство.

Еще раз повторю, этот год был непростым. Следующий год будет не слаще. Но, как говорят, наши сыбры: «Лишь бы не было войны!» Все остальное мы переживем.

Александр Горбаченко, главный редактор

АГРО СИБЬ

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

Учредитель, главный редактор: Александр Горбаченко

Редактор: Екатерина Близнина  
Обозреватель: Анджелла Горбаченко  
Маркетинг и реклама: Роман Туревич  
Корректор: Анастасия Абрамушкина  
Верстка: Юрий Ли  
Дата выхода 23.10.2014  
тираж 8 500

Распространяется бесплатно, по подписке.

Отпечатано в типографии  
ООО «Печатный дом — Новосибирск».  
630084, г. Новосибирск, ул. Лазарева, 33/1, офис 306.  
Дата выхода: 23.10.2014.  
Подписано в печать: По графику: 17.00. Фактически: 17.00.  
Адрес издателя и редакции:  
630024, г. Новосибирск, ул. Ватутина, 40/1, 2-й этаж.  
Адрес для писем: 630024, г. Новосибирск, а/я 142.  
Тел./факс (383) 36-11-456. E-mail: agrosib@list.ru

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



Зерноуборочный комбайн КЗС - 1218



Кормозаготовительный комплекс на базе универсального энергосредства УЭС - 2 - 280



Кормоуборочный комбайн КВК - 8060



Зерноуборочный комбайн КЗС - 812

Техника "ПАЛЕССЕ" - надежность,  
производительность, эффективность!Общество с ограниченной ответственностью  
«Торговый дом «Гомсельмаш-Сибирь»

По вопросам приобретения техники обращайтесь: Россия, Новосибирская область, р.п. Коченево, ул. Промышленная, 13.  
Приемная: тел/факс (383-51) 2-31-27. Отдел продаж: тел/факс (383-51) 2-51-99. E-mail: gomsib@ngs.ru. www.gomselmash-sib.ru



# Почему мы выбираем ГОМСЕЛЬМАШ



## КЗС-5:

Двигатель 180 (или 210) л.с., бункер 4 куб.м, жатка шириной захвата 4 и 5 м, 4 клавиши солоотряса, трёхкаскадная система очистки с площадью решёт 3,86 кв.м оптимальны для прямой и раздельной уборки семенников трав, зерновых колосовых и крупяных культур как на равнинных полях, так и на полях со сложными рельефом и конфигурацией. При пропускной способности 5-6 кг/с КЗС-5 намалачивает более 7 тонн зерна в час. Комбайн легко управляем, прост в обслуживании, его верхняя площадка оборудована для безопасного и удобного проведения работ по техобслуживанию мотора, кабина оснащена комфортабельным креслом оператора, кондиционером, удобно расположенными приборами управления.

плексы. С этой техники началось развитие новой важной отрасли — зерноуборочного комбайностроения.

Безусловный приоритет требований потребителя — забота о его выгоде. Этот принцип положен в основу всей работы «Гомсельмаша», начиная с самых первых этапов создания новой машины. Конструкторская служба компании — это крупный, хорошо оснащенный научно-технический центр. Его специалисты решают задачи по

созданию техники, эффективной не только в нынешних, но и в прогнозируемых условиях. Виртуальные исследования позволяют с высокой достоверностью получать картину работы агрегата на самых ранних этапах проектирования. Полевые испытания, проводимые в различных почвенно-климатических зонах, дают конструкторам материал для всестороннего анализа и совершенствования создаваемых машин. Обеспечить максимальный эффект от каждого киловатта мощности двигателя, от каждого литра топлива, повысить качество уборки и снизить сроки окупаемости — над этими задачами работают создатели техники «ПАЛЕССЕ».

Для оперативного реагирования на запросы рынка сельхозмашин «Гомсельмаш» ведет постоянное обновление технологического оборудования. При этом приоритет отдается гибким технологическим комплексам от ведущих производителей, чья продукция признана лучшей в мире. Большое значение для «Гомсельмаша» имеют работы по модернизации литейного производства. Наряду с экономичностью и производством металла высокого качества новое оборудование позволяет значительно улучшить технологию. Зерноуборочные комбайны стали основной продукцией производственного объединения «Гомсельмаш», и для наращивания мощности по их выпуску осуществлена глубокая модернизация конвейера общей сборки. С 2008 года зерноуборочные комбайны собирают на новом конвейере. Выпуск всех моделей зерноуборочных комбайнов в условиях модернизированного сборочного производства обеспечивает повышение качества сборки и делает комбайны «ПАЛЕССЕ» еще более привлекательными для потребителей в различных странах и регионах.

Создан модельный ряд комбайнов, включающий машины с различной пропускной способностью. Все комбайны «ПАЛЕССЕ» оснащены трехкаскадной очисткой, что позволяет получать чистое и качественное бункерное зерно. Каждая из моделей позволяет убирать солому путем укладки в валок или измельчать с разбрасыванием на поле. Все модели комбайнов оснащены современными кабинами с панорамным стеклом, дополнительным сиденьем, кондиционером, а также информационно-управляющей системой на базе бортового компьютера.

*По заявке одного из хозяйств Искитимского района, ООО «Новоозерское», КЗС-5 «ПАЛЕССЕ» был поставлен еще до начала уборочного сезона этого года. Для своевременной уборки зерновых, 15-20 центнеров с гектара, маневренного КЗС-5 оказалось вполне достаточно. В планах хозяйства — покупка еще одного комбайна марки «ПАЛЕССЕ».*



*В хозяйстве ЗАО СХП «Ильинское» Доволенского района технику марки «ПАЛЕССЕ» давно ценят за надежность. Директор предприятия Александр Головчук рассказал корреспонденту нашего журнала, что белорусская техника идеально подходит для сибирских полей. «У нас поля, в основном, ровные, поэтому техника идет по ним хорошо. Комбайны марки «ПАЛЕССЕ» в нашем хозяйстве уже довольно давно, и они справляются с уборкой зерновых даже в непростых условиях. Мы убедились, что при скашивании обеспечивается достаточно низкий срез. Это особенно важно при уборке ячменя и низкорослой пшеницы. Если бы мы до сих пор работали на «Енисее», то потеряли бы гораздо больше урожая, так как он не способен проводить низкий срез стеблей».*

«Гомсельмаш» продолжает работы по созданию зерноуборочных комбайнов, которые должны сочетать высокую производительность с умеренными энергозатратами. Постоянно совершенствуются также конструкции серийных машин и создаются их модификации. Для многих стран и регионов зерноуборочная техника «ПАЛЕССЕ» стала серьезным фактором быстрой и качественной уборки урожая. Высоким спросом также пользуется кормоуборочная техника «ПАЛЕССЕ». Достоинства этих комплексов подтверждены в условиях реальной эксплуатации, в том числе в экстремальных условиях заготовки кормов фермерами Аргентины. Кроме зерноуборочной и кормоуборочной техники, «Гомсельмаш» производит и картофелеуборочные комбайны, которые используются с самыми массовыми моделями тракторов. А для самой современной однофазной уборки сахарной свеклы впервые в СНГ создан самоходный свеклоуборочный комбайн «ПАЛЕССЕ» BS624.

В республике Беларусь техника марки «ПАЛЕССЕ» составляет большую часть всего комбайнового парка. «Гомсельмаш» экспортирует свою продукцию в различные страны, среди которых Иран, Аргентина, Чехия, Словакия. Основные потребители это страны СНГ. Приблизить технику к потребителю, сделать ее более доступной позволяют совместные производства и предприятия, работающие в различных странах. На них производят комбайны «ПАЛЕССЕ» с использованием машинокомплектов «Гомсельмаша», а также узлов собственного производства. Эти машины адаптированы к условиям местных рынков и выпускаются под местными брендами.

Хорошо налаженный фирменный сервис — один из главных ответов на вопрос, почему потребители в разных странах выбирают технику «ПАЛЕССЕ». Широкая сеть дилерских центров работает по единому корпоративному стандарту. Дилер организует полевые демонстрации, где каждый потенциальный покупатель может увидеть машины «ПАЛЕССЕ» в работе, получить исчерпывающие консультации. Дилер проведет у себя предпродажную подготовку и досборку машин, организует обучение механизаторов на заводе-изготовителе и в дилерском центре, поможет потребителю с оформлением кредитного или лизингового договора. Специалисты ди-

лерского центра введут технику в работу, научат механизатора, как грамотно и эффективно эксплуатировать комбайн для достижения высоких результатов. А в случае отказа или поломки техники, по первому звонку в кратчайший срок поставят фирменную запасную часть, и машина долго будет работать на прибыль клиента.

Компетентный и оперативный сервис помогает полностью раскрыть потенциал комбайнов, свести к минимуму издержки уборки, вот почему все больше сельхозпроизводителей используют в качестве основной техники в своих хозяйствах комбайны «ПАЛЕССЕ».



**Игорь Иванович Дубров**, заместитель генерального директора, директор департамента региональных продаж производственного объединения «Гомсельмаш», город Гомель, республика Беларусь.

— Очень важно понимать, что белорусская сторона нацелена на развитие сотрудничества в бесконечной перспективе, то есть, навсегда. Это один из основополагающих принципов. Дело в том, со времени существования предприятия как сборочного производства в Советском Союзе и до сегодняшних дней нам удалось сохранить и развить завод, производство, кадровый потенциал — инженеров, рабочих. Сегодня в Гомеле работает собственный научно-технический центр комбайностроения, постоянно выдающий новые разработки. И, как вы сами можете видеть, сохранённое сегодня активно приумножается, что позволяет предприятию выходить на рынок с новыми моделями.

Республика Беларусь. Город Гомель. Здесь находится основной завод холдинга «Гомсельмаш», известной на рынке сельскохозяйственной техники с 1930 года. Современный «Гомсельмаш» — это инновационный путь развития, гибкость и многопрофильность. Производя модельные ряды машин «ПАЛЕССЕ» различного назначения, компания обеспечивает техникой одного производителя большинство технологических процессов, связанных с уборкой основных сельскохозяйственных культур.

В истории «Гомсельмаша» постоянный рост, совершенствование и обновление неразрывно связаны с постоянной готовностью к радикальным переменам. 15 октября 1930 года первую плавку выдал литейный цех. Это дата стала днем рождения нового завода. Первая продукция — приводная силосорезка, за ней последовали другие сельскохозяйственные машины для кормопроизводства, зернового хозяйства, льно — и коноплеводства. В то время это была крайне необходимая техника. От изготовления простых с/х машин в тридцатые и сороковые годы до крупнейшего в стране производства прицепных, а затем и самоходных кормоуборочных комбайнов, от завода до крупного производственного объединения — такой путь прошел «Гомсельмаш» в последующие четыре десятилетия. Накопленный опыт был использован при создании блочно-модульных комплексов машин на базе универсального эрнергосредства, которые начали сходиться с конвейера объединения в конце восьмидесятых. Именно энергосредство стало базовой машиной, на основе которой в конце 90-х конструкторами «Гомсельмаша» были созданы зерноуборочные ком-



#### КЗС-1420:

двигатель 400 л.с.; 6-клавишный соломотряс с площадью сепарации 7,5 м²; 9-кубовый бункер. Молотилка 1700 мм основана на сочетании двухбарабанной системы. Соломоизмельчитель может укладывать солому в валки, или размельчать и рассеивать ее по стерне. В комплекте - зерновая жатка (9,2 м) с системой быстрого среза Schumacher и полностью автоматическим копированием рельефа поля. Кабина оснащена бортовым компьютером с цветным ЖК-монитором, кондиционером и отопителем.

В этом году в дополнение к имеющейся линейке уборочной техники завод «Гомсельмаш» на российский и другие рынки поставил КЗС-5 и КЗС-812 с копнителем. А в планах на 2015 год — самоходная косилка КС-200. Особо подчеркнем, что завод готов

рассмотреть отдельные индивидуальные заказы от сибиряков, содержащие определенные технические требования, соответствующие климатическим и полевым условиям сибирского региона. Подобная практика на заводе есть, например, в Амурском регионе, особенностью которого является очень увлажненная почва, сельхозтоваропроизводители заявили о потребности гусеничной техники, и такая машина была произведена. Сегодня ряд южных регионов в Азербайджане, Таджикистане, Армении, Грузии нуждается в небольших машинах, и завод ведёт их разработку.

Также на поля в этом сезоне вышли высокопроизводительные КЗС-1420, КЗС-1624. Это машины высокого класса, их применение целесообразно там, где уро-

жайность составляет более 70 центнеров с гектара.

Один из серьезных вопросов — это ценовая политика завода «Гомсельмаш», а значит, торгового дома и дилеров в целом.

Здесь важно понимать, какой позиции придерживается завод. Нам, как производителю, прежде всего, необходимо понять, какая машина и с какими характеристиками сегодня востребована, в каком ценовом диапазоне она должна находиться. Только после этого мы можем ставить задачи перед конструкторами и технологами таким образом, чтобы «вписаться» в эти требования.

В этом плане создание заводом «Гомсельмаш» торговых домов в регионах и должно решать вопросы глобальной координации. С их помощью мы имеем возможность собрать воедино все требования и пожелания потребителей нашей техники, скомпоновать их в заводские регламенты, донести до конструкторов, технологов и инженеров, и таким образом воплотить в жизнь. Ну а вторая основная функция торговых домов — выполнение заданий ПО «Гомсельмаш» по реализации наших машин. Торговый дом «Гомсельмаш-Сибирь» с обеими миссиями успешно справляется, и в дальнейшем видятся положительные перспективы, поскольку мы видим понимание и поддержку как со-

роны потребителей, так и властных структур, что очень важно.

Обращаясь к потребителям техники марки «ПАЛЕССЕ», хочу сказать: уверен, что наша техника не только не подведёт вас, но и повысит ваше благосостояние. Не сомневайтесь ни в качестве наших машин, ни в работе товаропроводящей сети, ни в сервисе. А мы и в дальнейшем будем радовать вас новыми разработками, привлекательными ценами и качеством обслуживания.



Анатолий Васильевич Жуков, генеральный директор Группы компаний «Агроснабтехсервис».

— Выражая свою точку зрения, я всегда должен учитывать мнение потребителя. А для него важно иметь право и возможность выбора продукции разных производителей, соотношения «цена — качество», предложений сервисного обслуживания. С белорусскими производителями ГК «Агроснабтехсервис» работает уже традиционно, лично я в этом плане могу вспомнить ещё 1980-е годы, времена предприятия «Сельхозтехника».

Моя дилерская позиция заключается в том, чтобы предоставить потребителю широкий спектр продукции, что называется, «на любой вкус и цвет». Что касается зерноуборочной и кормоуборочной техники, сегодня серьёзную конкуренцию импортным образцам в плане соотношения «цена — качество»

составляет техника завода «Гомсельмаш». Наша задача после поставки техники в хозяйства — обеспечить работоспособность этих машин, и с ней мы, безусловно, справляемся.

С 2007 года Торговый дом «Гомсельмаш-Сибирь» через свою дилерскую сеть успешно поставляет кормоуборочную и зерноуборочную технику марки «ПАЛЕССЕ» заводоизготовителей ПО «Гомсельмаш» и ЗАО СП «Брянсксельмаш» как в Новосибирскую, Кемеровскую, Томскую, Омскую, Тюменскую области и Красноярский край, так и в Иркутскую область, республики Бурятия, Хакасия, Тыва, Забайкальский край.



Наш корреспондент встретился с директором Торгового Дома Владимиром Головченко и попытался выяснить, почему модели машин этой марки пользуются устойчивым спросом на сибирском рынке.

— Владимир Михайлович, какие новинки вы можете предложить сибирским аграриям?

Надо сказать, что на данный момент мы в полном объеме выполнили все заявки сельхозтоваропроизводителей, касающиеся поставки кормоуборочных и зерноуборочных комбайнов различных модификаций марки «ПАЛЕССЕ».

Особой популярностью у наших сибирских тружеников пользуется зерноуборочный комбайн КЗС-10 «ПАЛЕССЕ». Этот комбайн уже третий год занимает лидирующие позиции на сибирском рынке. Он хорошо себя зарекомендовал в плане соотношения цены и качества. Также в течение сезона поступали заявки на приобретение КЗС-812, который можно уже без преувеличения называть «классическим».

Что касается новинок — так и быть, поделись с вами инсайдерской информацией. Наш завод планирует представить на сибирский рынок новый мощный комбайн КЗС-1420. Думаю, что многих наших покупателей заинтересуют технические характеристики этой машины, предназначенной для уборки высокоурожайных сортов пшеницы. Если сравнить

*Технику «ПАЛЕССЕ» успели оценить уже не только в Новосибирской области, но и в других регионах, где природно-климатические условия являются более благоприятными. Например, нашему журналу рассказал о своем опыте использования комбайна КЗС-10К «ПАЛЕССЕ» фермер из села Казанского Тюменской области Сергей Дорн: «Работает этот зерноуборочный комбайн отлично, демонстрирует высокую эффективность. Я этой техникой очень доволен. Она проста и удобна. В кабине очень комфортно, а панорамное лобовое стекло обеспечивает хороший обзор. Все настройки регулируются из кабины — достаточно, буквально, нажатия кнопки».*

с комбайном предыдущего поколения, то КЗС-1420 — это, без сомнения, шаг вперед.

В этом году завод, откликнувшись на предложения российских фермеров сделать надежную машину для небольших полей от 200 до 500 га, изготовил еще одну новинку — зерноуборочный комбайн КЗС-5 «ПАЛЕССЕ». Эту модель можно будет увидеть на выставке, посвященной Дню урожая «Агросиб-2014» Новосибирской области. По сути это «младший брат» КЗС-812, рассчитанный под малую урожайность. У него и бункер поменьше, и топливный бак, а самое главное — ценник более скромный, чем у «старшего брата». Я думаю, что КЗС-5 будет пользоваться устойчивым спросом в Сибири, так как его приобретение обойдется дешевле, чем покупка западного аналога, а качество сборки такое же, как и у всей линейки техники «ПАЛЕССЕ».

— Владимир Михайлович, те хозяйства, что не первый год работают с техникой марки «ПАЛЕССЕ», могут подтвердить — этой технике доверять можно. С момента появления на сибирском рынке, производственное объединение «Гомсельмаш» постоянно доказывает, что для него долговременные партнерские отношения со своими дилерами и потребителями — это главный приоритет. Какие шаги предпринимает завод, чтобы мотивировать долговременное сотрудничество?

— Совершенно верно. Развитие схем совместного белорусско-российского производства — это часть стратегического плана развития ПО «Гомсельмаш». Эти шаги весьма логичны ввиду того, что техника, произведенная на совместных предприятиях, уже не имеет статуса импортной, а потому включена в различные региональные и федеральные программы государственной поддержки АПК. Это делает технику «ПАЛЕССЕ» еще доступнее и привлекательнее для сибирских аграриев. Кроме того, завод постоянно мониторит состояние российского рынка и предлагает различные акции, скидки и финансовые схемы.



*О том, почему белорусская техника пользуется популярностью у сибирских аграриев и насколько эффективно ее используют в ЗАО СХП «Ильинское», нам рассказал Виктор Ник, главный инженер этого хозяйства: «Комбайны хорошие, замечаний к ним нет. Я работаю на КЗС-10 и очень доволен этой машиной. Прекрасным помощником для механизаторов в этом комбайне является бортовой компьютер, установленный в кабине. Он автоматически контролирует параметры комбайна: скорость движения, уровень топлива, частоту вращения молотильного барабана, вентилятора очистки, колена двигателя, относительные потери зерна за очисткой, за соломотрясом и многие другие параметры, а также оповещает при возникновении аварийных ситуаций».*



# «Битва за урожай»? Уже не актуально!

В начале сентября по инициативе Министерства сельского хозяйства Новосибирской области состоялся пресс-тур, на котором журналистам рассказали, как новая техника и трудовая дисциплина помогают сибирским фермерам убирать урожай.



Врио министра сельского хозяйства **Георгий Иващенко** пригласил журналистов на пшеничные поля хозяйства «Соколово» Колыванского района. Пока

фотографы ловили в видоискатель работающие комбайны, генеральный директор хозяйства **Анатолий Степанов** рассказал, что планирует собрать с этого поля по 28 центнеров с гектара. По его словам, средний урожай в хозяйстве порядка 22 центнера. «Урожай мог бы быть и получше, но сказались июньская засуха. В 2013 году мы собрали по 26 центнеров со всех полей». Тем не менее, погода

не отразилась на качестве зерна — ведь не только капризы Небесной Канцелярии работают на урожай, есть еще показатели сорта, а также количество удобрений. «Хоть какая погода будет, но технологию надо соблюдать, иначе даже пше-

ници третьего класса не вырастишь», — улыбается Анатолий Антонович.

В целом, по его словам, в этом году погода более благоприятна к урожаю. Особенно в период уборки.

— Мы немножко раньше начали. Сегодня полных восемь рабочих дней идем сверх графика, рассчитанного на уборку. Это позволит нам раньше закончить и передать освободившуюся технику. Те комбайны, которые вы видите, — это еще не все наши машины, часть из них работает на другом поле.

Всего на поле мы насчитали восемь новых мощных комбайнов. На них работают профессионалы своего дела. Например, **Александр Заречный**, чей механизаторский стаж насчитывает 35 лет, рассказывает о том, что когда все четко организовано, убирать урожай — одно удовольствие.

— Я работаю на новом хорошем комбайне John Deer, который сам прекрасно управляется с работой — комбайнеру только и остается, что сидеть за рулем. Мы уже наполовину закончили уборку. Это не битва за урожай, это обыкновенная работа — улыбается он, — Нам в поле возят обед, ужин и поздний ужин, все бесплатно. Не напрягаясь, до 11 часов



вечера обычно работаем и даже опережаем график. С зарплатой не обижают — 20 тысяч рублей в месяц получаем, в уборку — по 50-70 тысяч. А зимой мы в мастерской работаем.

Все комбайнеры работают в фирменной спецодежде. Анатолий Степанов по этому вопросу настроен принципиально: «Если я вижу, что человек ходит без униформы, я его наказываю, потому что это дисциплинирует человека. На работе человек должен носить форменную одежду — во всем мире так. Вы посмотрите, прекрасное поле, новая техника и человек в униформе. Конечно, эта форма не только для красоты, она имеет несколько степеней защиты от вредных производственных факторов». Оказалось, что в «Соколово» не только форму каждому сотруднику предоставляют, но и кормят рабочих в столовой круглый год совершенно бесплатно — по два раза в день. «Ну а почему нет? Это же ничтожно мало по срав-

нению с результатом их работы. А с точки зрения социальной составляющей — это очень много. Человек знает, что у него есть работа, у него есть зарплата, у него есть бесплатная форма и обеды — тогда он будет трудиться с полной самоотдачей. Если же ты не создашь комфортных условий труда — он будет работать абы как», — рассуждает Анатолий Антонович.

Его, как и других директоров, волнуют цены на новый урожай. По его словам, сегодня ситуация складывается не в пользу фермеров, потому что 6 400 рублей за тонну (а именно по такой цене предложено закупать пшеницу третьего класса в Новосибирской области) — это крайне мало. В то время как продают его за 9000 рублей. Нетрудно себе представить, какая разница остается в кармане тех, кто не выращивал пшеницу и кому не нужно закупать новую технику и платить зарплату комбайнерам. «Нам не понятно, почему Правительство



## Сибирский рапс

В рамках пресс-тура журналистам показали демонстрационное поле рапса. По словам **Александра Теплякова**, генерального директора Новосибирской продовольственной корпорации, с этого поля



можно собрать не менее 25 центнеров семян с гектара, а его закупочная цена примерно 12 000 рублей за тонну. По инициативе Министерства сельского хозяйства и Новосибирской продовольственной корпорации была создана программа «Рапс-54», в рамках которой за два года посеяны рапса в области увеличились с 4 000 до 65 000 гектаров. Основная проблема этой культуры заключается в том, что в России нет культуры потребления рапсового масла. Зато она развита в Китае. Китайские партнеры готовы покупать сибирский рапс, причем в больших количествах. По словам экспертов, речь идет о крупных сделках — до 150-200 000 тонн в год. Александр Тепляков уверен, что долгосрочное сотрудничество с китайцами мотивирует сибирских фермеров хотя бы частично переключиться с выращивания капризной пшеницы на неприхотливый рапс, который уже сейчас стоит в два-три раза дороже.



**О господдержке:**

По словам Георгия Иващенко, несмотря на засуху, область соберет 2,2 млн тонн зерна. Однако в некоторых районах Новосибирской области, таких как Карасукский и Баганский, поля частично выгорели — с них удастся собрать лишь 6-8 центнеров с гектара. Зато в Кольванском, Маслянинском, Ордынском, Сузунском и Новосибирском районах собирают около 30 центнеров с каждого гектара. Таким образом, средняя урожайность в области составляет примерно 16 центнеров с гектара. Глава министерства сельского хозяйства подчеркнул, что никто не собирается бросать в беде хозяйства, пострадавшие от засухи, — для них из областного бюджета выделено более 80 млн рублей.

— Сегодня на первый план выходит задача своевременно довести средства государственной поддержки до сельхозпроизводителей, — сообщил журналистам Георгий Иващенко. — В сентябре из федерального и областного бюджета в село поступят 485 млн рублей — субсидии на кредит, страховые деньги и т. д. Это позволит хозяйствам не сдавать зерно по бросовым ценам, чтобы выполнить свои обязательства перед рабочими, а придержаться его, дожидаясь лучшей цены.

**Репортаж в цифрах:**

**9308 га** — общая площадь посевов хозяйства «Соколово». На полях работает **12 комбайнов** — а старой техники на такую же площадь понадобилось бы в **3-4 раза больше**. Комбайнеры работают в поле **12-14 часов** в сутки.

В день намолачивают по **1000-1500 тонн** зерна.

Всего в хозяйстве «Соколово» работают **80 человек**, в межсезонье — **60**.

РФ и Министерство сельского хозяйства утверждает региональные цены, допустим, для Кубани и Краснодара оно устанавливает 6 700, а для Сибири 6 400. Это какой-то парадокс». На вопрос, что, по его мнению, нужно изменить в господдержке хозяйств, Анатолий Степанов неожиданно отвечает, что нельзя бесконечно просить больше денег, аргументируя тем, что в Европе на дотации фермерам тратится около 30% бюджета. «Мы все сделаем сами. Мы уже научились работать эффективно. Вы посмотрите на моих сотрудников — люди великолепно справляются со своими задачами, техника достаточно произво-

дительная. Мы выйдем на те результаты, которые мы перед собой ставим». Господдержку директор хозяйства «Соколово» рассматривает как инструмент, а не панацею и считает, что помощь фермерам должна трансформироваться и выходить на новый уровень. «Надо стимулировать эффективность производства — поддерживать те хозяйства, которые вкладывают деньги в покупку техники, развитие семеноводства. Стоит лишь раз помочь хозяйствам закупить элитные семена — и сразу же подскочит урожайность, и это позволит хозяйствам выйти на новый уровень развития» — говорит он.

Высокую степень эффективности хозяйства обеспечивает также собственный зерно-сушильный комплекс, который обрабатывает все то, что намолотили за день — а это около 1000 — 1500 тонн. Сухое и очищенное зерно засыпают в новые склады с проветриванием, что позволяет зерну долго храниться без потери качества. Не нужно выбирать — убирать влажное зерно в оптимальный срок или досушивать на поле, а потом войти в зону риска — успеешь или не успеешь все собрать до затяжных дождей.



# Василий Пронькин:

## «Урожай хороший, но цена снова не радует»



В пятницу 26 сентября врио заместителя губернатора Василий Пронькин встретился с журналистами, чтобы рассказать о том, как продвигается уборочная кампания в области. Он отметил, что несмотря на сложные погодные условия, в Новосибирской области собран первый миллион тонн зерна и рассказал, что губернатор Владимир Городецкий уже поздравил земледельцев региона с достижением столь значимого результата. В лидерах по темпам уборки урожая хозяйства Маслянинского, Кольванского, Новосибирского, Тогучинского и Чановского районов. Средняя урожайность составила 15 центнеров с гектара.

«Это очень хорошие показатели. Они дают нам надежду, что вопреки июньской засухе у нас есть возможность получить от 2 до 2,2 млн тонн зерна. Это поможет полностью обеспечить область кормами и продовольствием, а порядка 800 тонн зерна отправить на реализацию».

Также в ходе пресс-конференции было отмечено, что сельскохозяйственные предприятия, по данным на 26 сентября, выкопали уже более 50% картофеля и собрали более 31% овощей. Заготовка кормов для животноводческих предприятий региона выходит на финишную прямую. По состоянию на 26 сентября, сена в области заготовлено более 107% от плана, сенажа — 96,5%. Работы по заготовке кормовой базы продолжают. Также в Новосибирской области идет заготовка технических культур и семян под урожай 2015 года. На сегодняшний день заготовлено чуть больше 40% семян, это 305 тыс тонн.

Василий Пронькин отметил, что ряд хозяйств Новосибирской области уже завершили уборку урожая и направили свою технику на помощь отстающим. В частности, это ЗАО «Племзавод Ирмень» (Кочневский район) и ООО «Соколово» (Кольванский район).

«Традиции взаимопомощи среди крестьян никуда не делись. Уже составлен план, кто куда направит свою технику. Конечно, все это организуется на материальных основаниях, потому что есть определенная стоимость работы комбайнов, которая возмещается либо в денежном выражении, либо в процентах от убранных зерна». Основной проблемой, которая может помешать крестьянам убрать урожай, Василий Пронькин назвал погодные условия и отметил, что все остальные трудности являются следствием неурожая двух предыдущих лет — в 2012 году была засуха, в 2013 году — проливные дожди. Врио заместителя губернатора считает, что крестьяне не получили того результата, который планировали от полеводства, и не сумели обеспечить животноводство в полном объеме, поэтому финансовое состояние хозяйств в те годы резко ухудшилось. «В связи с этим идет напряженная работа с банками, которые кредитовали сельхозтоваропроизводителей, и сегодня основная проблема — это тяжелое финансовое состояние в целом ряде хозяйств. Что касается настроения людей, состояния техники — здесь я не вижу проблем».

Мы, в свою очередь, задали вопрос, который волнует многих аграриев: «Какова в этом

году будет цена на основные зерновые культуры, и может ли государство влиять на формирование закупочной цены на зерно, если она оказывается настолько низкой, что не окупает те затраты, которые вложили производители, чтобы вырастить тонну пшеницы?»

— Цена — это всеобщее разочарование. Каждый год сельхозтоваропроизводители остаются недовольными ценой на зерно, так будет и в этот раз. Я не могу прогнозировать окончательную цифру, потому что цена формируется рынком. В этом году в России планируется собрать порядка 100 млн тонн зерна. Как правило, когда большой урожай, идет снижение цены. Но государство в этой ситуации уже определило свое участие в части интервенций, и максимальная цена подразумевается от 6 800 рублей с понижением по классу зерна. Сегодняшние показатели на рынке также колеблются, и если один из элеваторов Алтайского края, который скупает зерно у южной части нашей области, предлагает 7 100, то есть цена и 6 500 рублей. Я думаю, что рынок отрегулирует цену, но ниже она не опустится, иначе экономический порог будет определен в минус.

Фото предоставлено пресс-службой Губернатора и Правительства НСО



## Осень-зима

Это как раз тот случай, когда слова: «В Сибири зима наступила неожиданно» — это не заезженная острота, а факт. Буквально за несколько часов теплый осенний день 18 сентября сменился штормовым ненастьем, и 19 сентября в области выпал первый снег. Буквально накануне глава региона проводил пресс-конференцию для журналистов, касающуюся подготовки к отопительному сезону, на которой корреспонденты нашего журнала дальновидно интересовались о том, насколько готова область к снегопадам. Что ответил В.Ф. Городецкий — читайте в нашем материале.

По словам главы региона, город встречает холода в полном вооружении — разворот отопительной системы начался еще 15 сентября. Он нашел вполне удовлетворительной готовность основных коммунальных систем. Особое внимание уделяется заготовке топлива. Его запасы составляют 248 тысяч тонн угля (110% от нормативного запаса) и 85% или 3,4 тысячи тонн по жидкому топливу. Готовы к эксплуатации 1142 котельных (88,8%), 3464 километров тепловых сетей (89,7%). Плановая замена ветхих тепловых сетей выполнена на 79,4% (93,6 км). Готовы к зиме более 9231 километров водопроводных сетей (90,3%). В Новосибирске в данный момент идет запуск систем теплоснабжения от локальных и ведомственных котельных, до конца недели планируется запустить теплоснабжение от ТЭЦ. По информации мэрии Новосибирска, 15 сентября батареи нагрелись в большинстве садилов, школ и больниц, с 16 сентября потеплело в жилых домах. К 19 сентября доля подключенных домов составила 86%. За пять дней разворот

отопительной системы в Новосибирске почти полностью завершился, как сообщили нам в департаменте энергетике и ЖКХ мэрии Новосибирска.

В области показатели практически не уступают столице региона: уже четыре района полностью запустили теплоснабжение объектов социальной сферы и жилого фонда. О готовности к зиме отчитались в Болотнинском, Венгеровском, Сузунском и Северном районах. В целом по районам области к теплу подключены 33% объектов. В настоящее время во всех муниципальных районах и городских округах Новосибирской области действуют штабы по подготовке к отопительному сезону 2014-2015 года, приступили к работе комиссии по оценке готовности к работе в отопительном периоде теплоснабжающих, теплосетевых организаций и потребителей тепловой энергии, в которые по согласованию включены представители Сибирского управления Ростехнадзора.

Срок получения паспортов готовности городских округов и муниципальных районов Новосибирской области к работе

Я знаю, что есть предложения от хозяйств области, чья строительная техника освобождается на зимний период — они договариваются о возможности использования погрузчиков и грейдеров, как и в прошлые годы. Анализируя ситуацию, я могу сказать, что каких-то внеплановых дополнительных средств на борьбу со снегом в этом году не потребуется

в отопительный период 2014/2015 года — 15 ноября 2014.

А что касается уборки снега, то глава региона сообщил, что в прошлом году город отлично справился с осадками — сказались те меры, которые предпринимала мэрия по усилению мер в данном виде благоустройства. «Был приобретен ряд техники, решена проблема с недостатком механизаторов. Конечно, есть проблемы, которые еще предстоит решить, но над этим будет размышлять уже руководства города и предпринимать дальнейшие шаги. Что касается области, то сейчас я встречаюсь с главами районов, и мы обсуждаем проблемные вопросы, и этот в том числе. Я знаю, что есть предложения от хозяйств области, чья строительная техника освобождается на зимний период — они договариваются о возможности использования погрузчиков и грейдеров, как и в прошлые годы. Анализируя ситуацию, я могу сказать, что каких-то внеплановых дополнительных средств на борьбу со снегом в этом году не потребуется», — сообщил Городецкий.

Остается только добавить, что еще в Новосибирске имеется большая стационарная снегоплавильная машина, эффективность которой жители города могли оценить в прошлом году: весь снег центрального района коммунальщики свозили на улицу Фрунзе, где установлена машина с системой очистки талой воды. Владимир Филиппович сообщил, что лично инспектировал работу снегоплавильной машины, и не нашел никаких недостатков, в связи с чем была поставлена задача запустить ее аналог на Левом берегу, однако реализация проекта сейчас легла на плечи мэрии города Новосибирска, поэтому пока сложно говорить о каких-то конкретных сроках.

## Россельхозбанк — надежная поддержка новосибирским аграриям



— Станислав Александрович, как Вы оцениваете основные итоги работы Новосибирского регионального филиала Россельхозбанка в 2014 году?

— Общий кредитный портфель филиала по состоянию на 1 октября 2014 года превысил 20 млрд рублей. С начала 2014 года в экономику Новосибирской области было инвестировано более 10 млрд рублей. На стадии реализации находятся проекты на общую сумму 7 млрд рублей, которые мы планируем запустить в 4 квартале 2014 года. В целом мы показали положительную динамику по всем направлениям деятельности. Поэтому результаты работы филиала я оцениваю положительно.

По-прежнему одним из приоритетных направлений работы филиала является финансовая поддержка сельского хозяйства Новосибирской области. В 2014 году на проведение сезонных полевых работ филиал выдал аграриям 2,8 млрд рублей, что составляет 90% от общего объема всех кредитов на СПР.

При поддержке Россельхозбанка в Новосибирском регионе реализуется 39 инвестиционных проектов в сфере АПК. Уже введены в эксплуатацию 32 объекта. Один из наиболее значимых для региона проектов с 2013 года реализует ООО «Сибирская Нива» — одно из крупнейших сельскохозяйственных предприятий области. Современный животноводческий комплекс на 2500 голов крупного рогатого скота будет построен в с. Борково Маслянинского района. В августе 2014 года предприятию открыта первая кредитная линия, общая стоимость проекта — 870 млн рублей. Комплекс будет включать в себя шесть коровников, а также доильный зал, оборудованный по последнему слову техники.

— Как Вы видите перспективы развития сельского хозяйства области в связи с введением санкций и ограничения ввоза ряда продуктов питания?

Сельское хозяйство Новосибирской области является самодостаточным, обеспечивая в полной мере продовольственную безопасность области, кроме того, значительное количество продуктов питания реализуется за пределы региона.

По объемам сельхозпродукции Новосибирская область занимает лидирующие позиции среди регионов Сибирского Федерального округа. За 2013 год в хозяйствах всех категорий произведено 654,2 тыс. тонн молока, 225 тыс. тонн мяса скота и птицы, 1340,9 млн. шт. яиц.

Агропромышленным производством в области занимается 508 сельскохозяйственных организаций, на их долю приходится 59,8% объема сельскохозяйственного производства. Функционируют 2420 крестьянских (фермерских) хозяйств, насчитывается 233 тысячи личных подсобных хозяйств, совокупная доля которых в общем объеме производства составляет 40,2%.

Значительные объемы государственной поддержки позволяют говорить о развитии аграрной отрасли. Объемы финансирования АПК региона подтверждают, что Россельхозбанк также заинтересован в процветании сельского хозяйства. В сложных погодных условиях последних трех лет, Банк идет на конструктивный диалог с клиентами, предлагая варианты, позволяющие обеспечить исполнение заемщиками своих обязательств.

ОАО «Россельхозбанк», созданный в целях развития национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного комплекса Российской Федерации, сегодня является его основой, а также одним из крупнейших универсальных коммерческих банков. В современных экономических условиях одной из наиболее приоритетных задач становится обеспечение продовольственной безопасности региона. О месте и роли Россельхозбанка в этом процессе, об основных итогах работы за 9 месяцев 2014 года, а также о перспективах развития Новосибирского регионального филиала ОАО «Россельхозбанк» мы поговорили с его директором Станиславом Тишуриным.

Отдельно стоит остановиться на новых банковских продуктах для АПК. В целях реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы, банк запустил новый специальный кредит для предприятий, занимающихся производством молока, сроком до 15 лет, с льготным периодом по погашению основного долга до 3 лет. Созданный специально для поддержки молочной отрасли, кредит может быть использован как для приобретения племенных животных, так для строительства, реконструкции и модернизации животноводческих комплексов и других объектов животноводства, а также комбикормовых предприятий.

Считаю, что секторальные санкции — это повод для мобилизации сельского хозяйства. Россия должна стать основным поставщиком продуктов питания на мировой рынок. Не секрет, что на территории Российской Федерации самые крупные мировые запасы пресной воды и плодородного чернозема. С другой стороны, в последние годы продуктовая корзина жителей азиатско-тихоокеанского региона имеет тенденцию к смещению в сторону продуктов питания, которые мы в состоянии производить на территории России. Это дает объективные предпосылки к развитию международного сотрудничества в данном направлении, в том числе с участием Россельхозбанка.

Такую работу уже успешно ведет ООО «Новосибирская продовольственная корпорация» при финансовом участии регионального филиала Банка. Предприятие успешно осуществляет поставки рапса в Китай (г. Маньчжурия). В ближайшее время планируется создание совместного российско-китайского предприятия по производству сельскохозяйственной продукции на 30 тысячах гектаров земель и строительство нового элеватора. Конечной же целью является глубокая переработка рапса на территории Новосибирской области и выход на рынок Китая с готовой продукцией. Тем более, для этого уже есть необходимые договоренности — в июле в Новосибирском филиале ОАО «Россельхозбанк» состоялась рабочая встреча с делегацией из Китая, во главе с заместителем мэра города Маньчжурия господином Яо Цзинлинь и руководителями предпринимательских ассоциаций Новосибирска.

— Какие планы и задачи стоят перед филиалом на 4 квартал 2014 и 2015 год?

Мы видим возросший интерес клиентов к продуктам Россельхозбанка. Только за 3 квартал 2014 года филиал выдал 3,8 млрд рублей корпоративным клиентам и 700 млн рублей физическим лицам. Значительно увеличилось количество клиентов, готовых воспользоваться расчетно-кассовым обслуживанием в Россельхозбанке — ежедневно мы открываем около 30 новых расчетных счетов.

Мы продолжаем внедрять новые кредитные продукты для малого бизнеса. Одна из новинок — новый кредит «Коммерческая ипотека» с выгодными процентными ставками. Бизнес-ипотеку могут оформить юридические лица и индивидуальные предприниматели, занимающиеся оптовой, розничной торговлей, сдачей в аренду объектов коммерческой недвижимости, организации сферы услуг. Коммерческая ипотека позволяет приобрести нежилое здание на арендованном или находящемся в собственности земельном участке. При этом страхование участка не является обязательным.

Кроме этого, для нас является важным развитие и модернизация региональной сети. В октябре 2014 года мы откроем операционный офис в г. Бердске. Также утверждена программа по открытию в 2015 году 4 офисов в г. Новосибирске.

В заключение подчеркнем, что в современных условиях надежность — один из основных критериев при выборе банка-партнера. Россельхозбанк — это стабильный, универсальный банк, готовый оказывать наиболее полный спектр финансовых услуг для всех отраслей бизнеса. Постоянно совершенствуя свою деятельность, мы будем делать все, чтобы партнерство с Россельхозбанком продолжало оставаться успешным, выгодным и надежным!



ОАО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3349

# Использовать возможность!

3 сентября в поселке Комсомольское состоялось значимое для аграриев событие — премьерный показ возможностей немецкой техники с вековой историей. Именно поля нашего края были выбраны компанией CLAAS для демонстрации мощи, маневренности и производительности обновленной линейки тракторов, комбайнов, пресс-подборщиков и других, незаменимых сельхозпо-мощников для клиентов не только со всей России, но и Азербайджана, Киргизии и Казахстана. Всего в Сибирскую житницу приехало восемь новинок этого и следующих сезонов, часть из которых ранее не была презентována на российских полях. Знакомить заинтересованных работников аграрно-производственного сектора прибыла делегация лучших экспертов компании-производителя из Германии и Москвы.

## Приятно познакомиться

Еще до официального начала мероприятия на поля ФГУП ПЗ «Комсомольский», радушно предложившей для демо-показа свои угодья, грациозно въехала вереница красавцев цвета сочной зелени: тракторы модельного ряда ARION, AXION и XERION, телескопический погрузчик SCORPION и зерноуборочные комбайны серии TUCANO.

Пока гости прибывали на площадку, присутствующие не теряли времени даром — подходили к немецким новинкам, обсуждали визуальные изменения, делились опытом работы на предыдущих моделях. К слову, только на полях Алтайского края работает более 240 единиц техники компании CLAAS. После приветственных слов представителей Главного управления сельского хозяйства Алтайского края Владимира Казанина и Юрия Лукьянова к собравшимся вышел Харальд Катцендорн, региональный менеджер по маркетингу в странах СНГ и большой специалист по всей линейке техники CLAAS. Всего несколько фраз вежливости, и эксперт принимается за то, ради чего, собственно, все и собрались — долгожданную презентацию новинок. Буквально по одному «щелчку» Харальда многотонные машины преодолевают разделявшее их расстояние. И вот уже из кабин выходят не обычные трактористы, а молодые опытные эксперты сбытовой компании CLAAS в России, с радостью готовые раскрыть все сильные стороны своих «железных коней».

## XERION 5000

Первым перед зрителями предстал трактор XERION 5000, который успешно



собирают в Краснодарском крае. Бесступенчатая коробка передач, мощный двигатель и продуманная ходовая часть: XERION имеет ряд особенностей, которые выделили его среди других тракторов.

## AXION 900

В течение кратчайшего времени CLAAS заявил о себе как о важном производителе в сегменте. В 2011 году компания CLAAS расширила семейство тракторов в сегменте до 400 л.с. трактором AXION 900. Невероятное тяговое усилие, высокий уровень удобства управления и множество высокотехнологичных решений открыли для AXION 900 широкое поле деятельности с наивысшими требованиями и позволили ему быстро завоевать надежные позиции. AXION 900 серии — это высокие тяговые усилия при минимальном расходе топлива благодаря множеству инновационных конструктивных решений.



## AXION 800

AXION 800 с двигателем мощностью по ECE R120, с 35 л.с. сверх номинальной мощности и незаурядной подъемной силой становится идеальной базовой машиной для широкого спектра применений. А умная система управления двигателем гарантирует низкий расход топлива.



## ARION 640C

Вторым на презентационной арене стал ARION 640C. Этот трактор для тех, кому требуется надежный помощник мощностью от 140 до 170 л.с. В нем есть все, что нужно, чтобы успешно справляться с тяжелой повседневной работой. ARION 600 C имеет комфортное оснащение, экономичен в эксплуатации и настолько мощен, что уверенно выполняет даже очень трудную работу.

## QUADRANT 3300

У представленного на Дне поля пресс-подборщика компании CLAAS благодаря новой конструкции прессовального канала тьюки выходят однородно плотными и чрезвычайно надежно связанными. По словам эксперта, с одинаковой легкостью можно заготавливать сенаж, солому и сено, причем как с измельчением, так и без него.



## SCORPION 7044

Новая рама телескопического погрузчика SCORPION 7044 позволяет машине выдерживать еще большие нагрузки, а новая конструкция механизма погрузки обеспечивает высокое усилие подъема и запас грузоподъемности до 2 тонн.



## TUCANO 580/450

Зерноуборочные комбайны TUCANO — это до мельчайших деталей отточенное немецкое качество с производительностью выше всяких похвал. Недаром CLAAS уже более ста лет специализируется именно на комбайнах.



**Давлет Авасканов,** председатель правления сельскохозяйственного кооператива «Джайл», Киргизия:

— Наш кооператив занимается и земледелием, и разведением крупного рогатого скота. С техникой CLAAS работаем давно, поэтому на предложение познакомиться с новинками откликнулись с удовольствием. Тем более есть возможность совместить полезное с приятным — посмотреть на землю, где жили предки. Само мероприятие понравилось, много вынес для себя полезного. В особенности понравился пресс-подборщик. Теперь буду думать о его приобретении.



**Рустам Мовсесян,** фермерское хозяйство, Кемеровская область:

— В нашем хозяйстве 8 комбайнов производства CLASS. Поэтому было ощущение, что мы знаем о производителе все. После сегодняшнего показа понял, что ошибался — производитель идет вперед большими шагами. Поэтому надо задуматься об обновлении парка. Лично меня техника CLAAS помимо хороших характеристик привлекает отличной сервисной службой, которую предоставляет дилер в Сибири, компания «Агросоюз». Ведь комбайн на самом деле в год работает всего месяц. Поэтому потеря времени — это самое дорогое во время уборочной страды. Ребята из «Агросоюза» всегда готовы оказать помощь максимально быстро и качественно.



**Владимир Бауэр,** коммерческий директор компании «Агросоюз»:

— Самая большая популяция техники CLAAS в Алтайском крае у комбайнов, не даром производитель около 100 лет ими занимается.

Трактора и погрузчики появились сравнительно недавно, поэтому рынок только завоевывают — благо качество позволяет. На мой взгляд, одно из весомых преимуществ немецкого агрогиганта — это широкая линейка продукции. Комбайнов представлено порядка 20 моделей. Соответственно, можно подобрать агрегат под любые запросы.



**Евгений Давыдов,** генеральный директор ОАО «Птицефабрика Молодежная», Алтайский край:

— В нашем хозяйстве 720 тысяч голов птицы и 1800 голов крупного

рогатого скота. Для обеспечения кормовой базы на почти 20 тысячах гектаров выращиваем кормовые и зерновые культуры. С техникой CLAAS знакомы давно, еще в конце 1990-х купили первый комбайн, он до сих пор работает на полях. В прошлом году приобрели пресс-подборщик, нынче пополнили парк еще одним прессом. Также в этом году взяли зерноуборочный комбайн TUCANO 450. Техника качественная, дает хорошую выработку. Мы считаем, что CLASS — один из лидеров сельхозмашиностроения, поэтому думаем и дальше связать с ним свою судьбу.



**Талгат Шахранов,** главный инженер ТОО «Бастау», Казахстан:

— Нас пригласили дилеры немецкого производителя, с которыми мы работаем у себя в республике. У нас большое хозяйство, занимаемся, так сказать, растениеводством с животноводческим уклоном. Выращиваем более 3000 голов крупного рогатого скота, около 10000 баранов, 3000 лошадей, владеем 30 тысячами га. Раньше в основном пользовались американскими «Джон Дирами». Недавно приобрели первый CLAAS — остались довольны. Теперь присматриваемся к новинкам производителя.



**Александр Капелькин,** директор ООО «КХ «Чумышское», Алтайский край:

— Организация дня поля, конечно, на уровне. Я люблю такие мероприятия, потому что можно не только технику посмотреть, но и пообщаться со своими коллегами из других районов и регионов, обменяться с ними опытом. Ну и знакомство с новинками компании CLAAS было очень приятно. В особенности ждал показа нового комбайна TUCANO 580. Было интересно посмотреть на него воочию, понять, в чем он обходит своего предшественника — TUCANO 450, который исправно работает на моих полях. Приятным бонусом стала возможность лично провести тест-драйв любого из представленных агрегатов. Я давно знаком с этой техникой, наши 20 тысяч гектаров обрабатывают в том числе и 6 единиц техники немецкого концерна. Агрегаты надежные, стабильные, экономичные. В особенности доволен комбайнами — качество уборки ими можно смело называть эталонным. Когда придет время обновлять комбайновый парк, точно остановимся на технике CLAAS.

ООО ТФК «Агросоюз»

г. Новосибирск, ул. Восход, 26/1, тел./факс (383) 254-00-96, 254-00-92  
г. Барнаул, ул. Попова, 220 к.2, тел./факс (3852) 505-295, сот. 8-962-814-8000  
г. Кемерово, ул. Терешкова, 75, тел./факс (3842) 457-052  
www.agrosojuz.ru

## Успехи в животноводстве компенсируют неудачи в растениеводстве

Среди предприятий Сузунского района ЗАО «Шарчинское», на поле которого побывали в рамках пресс-тура журналисты, является одним из лидеров. Правда, и у самых лучших пород бывают проблемы. Особенно, если они получаются из-за капризов природы: урожаи во многих хозяйствах Новосибирской области оказались не самыми выдающимися.

— В среднем, ожидаем урожай 12,2 центнера с гектара. В том году, к примеру, было 18, — говорит Александр Дубовицкий, глава администрации Сузунского района. — Два хозяйства в районе уже закончили уборку, остальные продолжают, используя каждую подходящую минуту. Что не получилось с яровыми сузунцы стараются компенсировать озимыми: клин посадки озимых в этом году в районе увеличен до 9 тысяч гектаров — мы учимся на ошибках прошлых лет.

Но кроме зерноводства в районе семимильными шагами развивается и животноводство. К примеру, в хозяйстве «Шарчинское» в прошлом году был сдан животноводческий комплекс на 400 голов с современной доильной установкой «Карусель», которая способна доить до 700 коров. Заканчивается строительство еще одного двора на 400 голов, а тем временем закладываются еще три двора, которые через три года позволят увеличить поголовье молочного скота вдвое.

Причем соразмерно должны вырасти и надои. К примеру, в 2012 году он составлял 3 200 литров молока с коровы а в 2013 уже 5 400 литров. Рентабельность молочного животноводства тогда составила 42 процента.



Антон Ремель, агроном ЗАО «Шарчинское»: «Мы перешли на искусственное осеменение животных, улучшили племенную работу, селекцию и выводим свою

породу коров, адаптированную к нашим условиям. В селе Плоское выращиваем тёлочек, а в Шарчино они телятся и раздаиваются».

В коровниках половина бурёнок содержится на привязи, и доят их с использованием молокопроводов, а половина — беспривязно, они ходят группами в доильный зал. «При беспривязи нужно иметь хорошую ветслужбу, копыта коров чаще страдают, — объясняет Ольга Горбунова, главный ветврач хозяйства. — Но зато бурёнки больше двигаются, легче телятся». Один зал на 400 коров при таком подходе могут обслуживать всего три доярки — утром и вечером, плюс в обед доят ещё новотельных животных. На комплексе есть слесарь и три скотника, всего семь человек. А в старом коровнике с привязным содержанием и молокопроводом 200 коров обслуживают 11 человек.

По мнению Александра Дубовицкого, тот объём инвестиций, который ежегодно вкладывается в «Шарчинское», через два-

три года наверняка сделает его лучшим хозяйством района. Уже сегодня оно самое прибыльное и выходит в лидеры по молочному животноводству. Но в районе есть и инвесторы, загубившие хозяйства, и с ними сейчас пытаются расстаться. «Сегодня проходят процедуру банкротства и финансового оздоровления три сельхозпредприятия. Попытки решать проблемы за счёт кредитов оказались ошибкой, — жалеет глава района. — Зерна для гашения кредитов в последние два года из-за погодных условий не хватало. Надеюсь, сейчас в хозяйства-банкроты придёт более эффективный собственник, который позволит нам их реанимировать».

Успехи «Шарчинского» хозяйства только подтверждают тот факт, что у Сузунского района и всего региона в целом в сельском хозяйстве очень хорошие перспективы. Новосибирская область входит в десятку развитых сельскохозяйственных территорий страны, а по производству молока, мяса птицы и свинины мы — в первой пятёрке. Конечно, до показателей советских лет региону ещё далеко, но, учитывая замеча-

тельный подарок правительства РФ — продовольственные санкции странам Евросоюза, — восстановление былых объемов, дело нескольких лет.



— Надо нам это? Конечно, ведь 90 процентов бюджета АПК области — это финансирование программ, сопряжённых с федеральными. Мы сейчас готовим свои проекты, разрабатываем программу овощеводства, которой раньше в области не было. При этом государство сохранит все существующие виды господдержки: удешевление кредитов для села, действующие программы и другое, — говорит врио министра сельского хозяйства Георгий Иващенко.



ство мы возмещаем 10–20% затрат.

Также за отказ от импорта большое спасибо говорят птицеводы и свиноводы области, которые теперь могут активнее продавать свою продукцию. Хорошие перспективы, особенно с учётом господдержки ожидают льноводческие и овощеводческие хозяйства региона.

— Это толчок к развитию нашего сельского хозяйства, — отмечает врио министра сельского хозяйства Новосибирской области Георгий Иващенко. — Сейчас Новосибирская область вывозит 40% производимого молока, яйца, птицу, свинину. Во многих хозяйствах строятся новые животноводческие комплексы, и на их строитель-

ство мы возмещаем 10–20% затрат.



Это толчок к развитию нашего сельского хозяйства. Сейчас Новосибирская область вывозит 40% производимого молока, яйца, птицу, свинину.



### Поставка российского оборудования

а также оборудования ведущих производителей Европы и Китая

- Для сушки, переработки, транспортировки, уборки и хранения зерновых.
- Для производства комбикормов

Консультации по подбору  
Монтаж и пусконаладка  
Возведение объектов «под ключ»

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

ooo.novokom@gmail.com

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР  
**ГРАНОТЕК**

## Шакир Сулейманов: «Овощеводством заниматься сложно, но можно!»



Подходит к концу уборочная, а это значит, что аграрии Сибири подводят итоги года. Впереди зима, время анализировать результаты предыдущего сезона и работать над ошибками. Мы побеседовали с директором ОПХ «Дары Ордынска» Сулеймановым Шакиром Ибадетоглы, и узнали, с какими трудностями сталкивается овощеводство Новосибирской области.

— Шакир Ибадетоглы, мы с Вами вместе входили в этот сезон — освещали, как проходит посевная кампания в Вашем хозяйстве. Сейчас настало время подводить итоги. Расскажите, с какими надеждами вы начинали этот год, и оправдались ли они в полной мере?

— В этом году мы достаточно хорошо начали посевную кампанию, работали даже с опережением графика. В этом году мы заняли 150-300 га земли под посадку таких овощных культур, как морковь, свекла, редька и 250 га под пшеницу, а также 100 га под посадку картофеля. Настроение у ребят было отличное, погода была хорошая, техника исправна, поля вспаханы, а семена готовы к высадке. Однако, как я всегда говорю, Сибирь — это зона рискованного земледелия. Несмотря на то, что все технологические процедуры были выполнены в срок и в полном объеме, холодный май и жаркое лето сильно повлияли на урожай. Трудность также состояла в том, что нам не удалось вовремя получить разрешение от властей на забор воды из реки для полива. Мой управляющий Евгений Гусев получил на руки разрешение только 16 сентября,

когда полив был уже ни к чему.

Тем не менее, мы не теряем оптимизма. Недочеты, которые мы допустили в прошлом году исправили в этом. Мы молодое хозяйство, всего пять лет занимаемся овощеводством, и поэтому спокойно относимся к ошибкам — они позволяют нам нарабатывать опыт. И действительно, мы развиваемся. Если в прошлом году с большими надеждами смотрели в этот сезон, то на следующий год еще большие надежды возлагаем. Скорость нашей работы с каждым годом увеличивается, а также растут объемы и количество техники. Поэтому грех жаловаться на то, что уборка тяжело идет. Да, ребята устали — особенно оттого, что из-за каждого дождя два дня в поле выйти не возможно, а стоит земле подсохнуть — глядь, новый дождь пошел. Но мы стараемся. Все — механизаторы, фасовщики, сортировщики — прикладываем максимум усилий, чтобы как можно скорее все убрать. Да мы почти все уже убрали. Осталось каких-то 10%. Думаю, что за три дня мы картофель уберем и перейдем к уборке моркови и свеклы.

— Вы приобрели много новой техники в этом году, не так ли? Вы полностью

закрыли свои потребности или собираетесь еще больше расширять парк?

— Да, в этом году мы в значительной степени нарастили нашу материальную базу. Купили еще один картофелеуборочный комбайн немецкого производства. Он нам здорово помогает. Плюс добавили сортировочную машину, а самое главное — в этом году запускаем новое хранилище на 1440 тонн. Хотя для наших объемов этого не достаточно, поэтому планируем в следующем году строить сразу два новых складских помещения — на 4000 тонн под картофель и навесной — на 1 500 тонн под морковь. Дело в том, что у них разные условия хранения, если морковь должна храниться при нуле, то картофелю нужно чтобы температура хотя бы на три-четыре градуса была выше нуля.

— К сожалению, в последние годы растет закредитованность сельскохозяйственных предприятий. Вам тоже приходится брать кредиты, чтобы улучшить свою материальную базу?

— В основном мы приобретаем технику в лизинг. Мы тесно контактируем с лизинговыми компаниями, и они подбирают для

нас выгодные условия, потому что относятся с пониманием, исходя из сегодняшней экономической ситуации. А кредиты сейчас недоступны, большие проценты и взяты сложно. Конечно, хотелось бы вообще обходиться, без займов. На этот счет есть поговорка: «Брать легко, а отдавать тяжело». Но иначе никак. Все-таки сельское хозяйство в России всегда было дотационным. Любой аграрий с надеждой смотрит на государство — хотя бы субсидии на технику получить. Что касается нас, то могу сказать, что государство в полном объеме выплатило субсидии на ту технику, которую мы приобрели в прошлом году. Это я говорю для тех, кто не верит, что на самом деле можно добиться и получить поддержку. Можно.

— Какой урожай вам удалось собрать в этом году? Я знаю, что у вас хорошо уродилась пшеница, но ведь зерно — это не ваша основная позиция...

— У нас сельскохозяйственное предприятие. Тут всякая позиция должна быть основной, потому что на каждое дело требуются деньги, техника, люди, а также забота и ответственность. Мы неукоснительно соблюдаем технологию земледелия, и поэтому выращиваем зерновые для того, чтобы вести севооборот. Это необходимая агрономическая культура, особенно если у тебя нет огромного количества земли, для того чтобы оставлять целые участки свободными под пары. Пшеница позволяет очистить поле для высадки картофеля, ну и, что тоже немаловажно, также дает какую-то прибыль.

У нас в планах увеличение объема посева зерновых как минимум до 1000 га. Пока что мы только учимся правильно растить пшеницу, но я надеюсь, что через 2-3 года мы получим хороший результат в этом направлении. Ордынский район славится своей пшеницей, которая всегда растет хорошо, не боясь погоды. Кстати, именно поэтому я считаю, что выращивать зерно на порядок легче, чем овощные культуры. С 250 га пшеницы мы получили урожай в среднем 17 центнеров с гектара. А что касается овощных культур, то, повторюсь, они пострадали от засушливого лета. Мы боялись, что этот год войдет в нашу историю как самый неурожайный, но урожай оказался неплохой. По крайней мере, лучше, чем мы ожидали. Что же, это только лишний стимул наращивать площади и улучшать технику и технологию. Мы знаем, как тяжела ручная работа, как сложно найти хороших специалистов, поэтому мы стремимся как можно больше работы возложить на машины. Конечно, без ручного труда не обойдешься, но свести его к минимуму за 2-3 года — одна из наших главных целей.

— У вас поистине наполеоновские планы и далеко идущие перспективы. Не боитесь, что в связи с введением санкций экономическая ситуация опять непредсказуемо изменится?

— У нас нет планов только на один год, всегда планируем только на длительный период. Это дает нам определенную «свободу маневра». Пять лет назад мы поставили перед собой определенные цели, на данный момент мы их достигли, но не собираемся останавливаться. Мы будем продолжать развиваться, расширять свой парк, территории и ассортимент. В этом году мы более 8 культур выращиваем. А начинали с одной — картофеля. Мы каждую новую культуру изучаем параллельно — как правильно выращивать, чтобы получить хороший урожай, и какова потребность рынка. Для этого нам постоянно приходится учиться новым технологиям. Да, в любом сельхозпроизводстве есть недостатки, где-то недосмотрели, что-то упустили, но зато мы учимся на своих ошибках и на ошибках других тоже.

А что касается санкций, то я думаю, что именно на нас, сибирских овощеводов, они никак не влияют. Ни положительно, ни отрицательно. Мы выращиваем те культуры, которые испокон веков выращивались на этой земле, они всегда востребованы. Для тех, кто выращивает хорошие качественные овощи никакие санкции не страшны. Я всегда говорю, что на все влияет рынок.



Сейчас везде идет уборка и есть некоторая проблема в реализации, потому что идет массовая продажа. Те, у кого нет хранилищ, стремятся как можно быстрее избавиться от своей продукции. И мы были в такой же ситуации до этого года. Сейчас у нас есть современное надежное хранилище и мы планируем держать свою цену и продавать постепенно, без паники. Думаю, мы можем до самого мая продавать сибирякам экологически чистые качественные овощи со своих хранилищ и базы в Новосибирске.



Адрес: 633261, Новосибирская область, Ордынский район, Вагайцевский сельсовет, с. Вагайцево, ул. 40 лет Победы, 2.  
Телефон: +7 (383) 399-00-36, 335-17-04. Факс: +7 (9383) 335-17-01  
e-mail: opx\_dary\_ordynska@mail.ru



## Первая роботизированная доильная карусель на 72 места будет установлена в США, штат Висконсин

Во второй половине августа компания GEA Farm Technologies приступила к строительству и монтажу доильной карусели на 72 места, оборудованной индивидуальными и полностью автоматическими (роботизированными) модулями DairyProQ, которая будет установлена на ферме Mlsna East Town Dairy, штат Висконсин, США.

Ранее, доильный зал с модулями DairyProQ был запущен в Европе, однако размер его был значительно меньше. Роботизированная доильная карусель на 72 места на ферме Mlsna станет не только первым проектом, запущенным в США, но и первым проектом такого масштаба.

Планируется установка нового доильного зала типа «Карусель», строительство коровника на 1300 голов, оборудованного системой искусственной поперечной вентиляции (cross ventilation), а также новый телятник, оборудованный системой автоматического кормления. Существующий доильный зал типа «Параллель» 2x12 будет использован для коров с «особенными потребностями».

Каждое доильное место на карусели, оборудованной автоматическим модулем DairyProQ, оснащено роботизированной рукой и разработано таким образом, чтобы весь процесс доения выполнялся в автоматическом режиме: подключение доильного аппарата, обработка сосков (Predip) перед доением, сдаивание первых струй молока, доение, процесс обработки сосков после доения и снятие доильных стаканов с вымени. Промежуточная промывка доильных аппаратов позволяет обеспечить чистоту и дезинфекцию доильных стаканов, что в свою очередь предотвращает передачу инфекции от одной коровы к другой. Для коров с «особенными потребностями» существует режим полуавтоматического или ручного доения.

Ферма Mlsna East Town Dairy принадлежит семье Млсна (Mlsna) — Нику, его жене Леанне и его родителям. После установки нового доильного зала семья Млсна планирует увеличить стадо с 900 до 2000 голов, т.к. DairyProQ становится для них отличным решением, значительно облегчающим труд на ферме.

«Мы очень рады тому, что теперь будем точно знать, что все наши коровы правильно обработаны и подоены, что соблюдены все правила, которых необходимо придерживаться в процессе доения», — говорит Ник Млсна (Nick Mlsna).

Срок сдачи объекта назначен на март 2015 года.

## ООО «Главбух.орг». Профессиональные бухгалтерские и юридические услуги



Андрей Ступин, генеральный директор ООО «Главбух.орг».

— Современный бизнес требует от предпринимателя не только профессионального знания своего дела и умения ориентироваться на рынке, но и грамотного ведения большого количества самой разной документации. Требования к бухгалтерской и юридической отчетности высоки, а законодательство изменяется постоянно. Разобраться во всех хитросплетениях документооборота под силу только опытному и профессиональному бухгалтеру и юристу. Для того чтобы избежать фатальных ошибок и решить проблему с дефицитом кадров и времени, следует обратиться в ООО «Главбух.орг», специализирующееся на профессиональном оказании бухгалтерских и юридических услуг. Это даст вам возможность отказаться от содержания целого штата специалистов отдела кадров, бухгалтерии, юриста.

Специалисты ООО «Главбух.орг» могут вести полное бухгалтерское сопровождение вашего предприятия, а на более ранних этапах проведут консультации по выбору формы собственности, окажут эффективную помощь по вступлению в СРО.

С 2014 года подача отчетности по НДС производится только в электронном виде через оператора связи. Эту работу за вас выполнят сотрудники ООО «Главбух.орг».

Профессиональные услуги по ведению бухгалтерского учета и налогообложению предоставляются частным лицам, компаниям малого и среднего бизнеса, владельцам инвестиционной собственности, а также предприятиям, только начинающим свою деятельность. Мы работаем в тесном сотрудничестве с клиентами, предоставляя им все необходимые бухгалтерские и финансовые услуги для выживания в условиях конкуренции. Наш опыт и стремление оказать поддержку помогают многим компаниям достичь роста и процветания.

При работе с клиентами ООО «Главбух.орг» использует индивидуальный подход, возможность выполнения нестандартных заказов, а также комплекс сервисных услуг, направленных на становление, расширение и укрепление сотрудничества.

\* Бухгалтерское обслуживание ООО от 3000 руб. в месяц, ИП от 1000 рублей в месяц.

\* Регистрация ООО 7000 рублей «под ключ», ИП 2000 рублей «под ключ».

\* Ликвидация ООО 12000, ИП от 1500.

ООО «Главбух.орг» Новосибирск, ул. Ватутина, 40/1, офис 203,  
тел. (383) 239-02-70 (многоканальный), (383) 380-30-45.  
E-MAIL: 3803045@MAIL.RU; HTTP://GLAVBUKH.ORG



Родион Минибаев, директор компании «Новопласт».

— Относительно молодая компания «Новопласт» на определенном этапе испытывала проблемы с деятельностью главного бухгалтера. Сегодня очень непросто найти и принять на работу высококлассного бухгалтера на производственное предприятие.

Эта проблема решилась после знакомства с Андреем Владимировичем Ступиным. Мы обратились к услугам его компании, и в кратчайшие сроки во всех процессах был наведен идеальный порядок. Теперь мы в бизнесе идём большими шагами, за что большое спасибо специалистам ООО «Главбух.орг».



Нурия Минибаева, директор ООО «Сибкет».

— С Андреем Владимировичем очень приятно работать. Мы пользуемся услугами его компании по бухгалтерскому сопровождению и видим его высокий профессионализм, абсолютную собранность и порядочность. Любую необходимую помощь получаем оперативно и в кратчайшие сроки. За время сотрудничества мы убедились, что ООО «Главбух.орг» — это надёжность, профессионализм, качество.

КОЛЛЕГИЯ АДВОКАТОВ  
**РЕГИОН СЕРВИС**  
Основана в 2009 году  
ПАРТНЕРСТВО ВО ИМЯ УСПЕХА  
КЕМЕРОВО — ТОМСК — ТЮМЕНЬ — ЕКАТЕРИНБУРГ — ИРКУТСК — МОСКВА

**8 ноября**  
**ЛДС "СИБИРЬ"**

**16:00** справки по телефону  
**310-65-30**  
**www.svsmta.ru**  
Билеты в кассах ЛДС и SIBPARTER.RU

**КУБОК ДРУЖБЫ**

**ДРУЖБА НАРОДОВ — СИЛА РОССИИ**

- Борьба
- Дзюдо
- Бокс
- Боевое самбо
- Кикбоксинг
- Тхэквондо
- Тайский бокс
- ММА

**12+**

**Сборная Северного Кавказа VS Сборная Сибири**



## Виктор Губер: «В каждой деревне должен быть инвестор»

Мы продолжаем беседовать с Главами районов Новосибирской области об их насущных проблемах и совместно искать способы, как эти проблемы можно решить. Сегодня у нас в гостях Глава Чановского района Виктор Губер.

— Виктор Иванович, каких основных принципов должен придерживаться Глава района, чтобы помочь сельской территории развиваться?

— Если у тебя есть такая цель, то надо держать руку на пульсе, плотно работать с людьми и не отпускать ситуацию «в вольное плавание». А еще надо переломить устоявшийся стереотип людей, что за все отвечает власть. На пути рыночного развития экономики, необходимо стимулировать личную инициативу руководителей, предпринимателей и граждан. Если мы хотим, чтобы жить стало лучше, если есть стремление чего-то добиться, то без экономического сообщества ничего не решить. Вот и люди начали это понимать, что без заложенного труда и ресурсов не выйдет ничего. Наглядный пример — когда проводили газопровод, предлагали в каждый дом подвести газ. Но многие жители отказывались, ссылаясь на дороговизну, а сейчас поняли, что бесплатно им никто ничего не делает и уже готовы заплатить, но момент упущен,

придется ждать своей очереди. Сейчас везде так — нужно использовать все имеющиеся возможности инвестиционной политики и программ развития как федерального, так и областного уровня. Перед районной администрацией ставлю задачу максимально изучать и использовать все имеющиеся ресурсы: разрабатывать программы, участвовать в грантах, конкурсах с целью привлечения средств в развитие района. Подлежащий камень вода не потечет.

— Но развитие села не лежит на плечах одного лишь главы. Ключевые предприятия, которые обеспечивают занятость населения, которые наполняют бюджет налогами, тоже нужны. Если ли у вас в районе такие, образно говоря, «тягачи»? Например, крупные фермерские хозяйства?

— Справедливости ради следует сказать, что в нашем районе довольно успешно развивается промышленное производство, его доля в 3,7 раза превышает сельскохозяйственное. Около 70% объемов производства

занимает ООО «Карачинский источник», которое занимается производством минеральной и питьевой воды, безалкогольных напитков, есть у нас Маслокомбинат Чановский, который входит в корпорацию Danon, ООО «Карачинская звезда». А в сельском хозяйстве есть несколько крупных коллективных хозяйств: ООО «Советская Родина», ООО «Красносельское». Эти предприятия сохранили свой экономический потенциал с советского времени, кроме того успешно развиваются в современных условиях. И в этом большая заслуга прежде всего руководителей: В.В. Болбата, В.А. Петерсона. Есть перспективы развития в ООО «Блюдчанское», ООО «Щеглово» и других. Фермерское движение у нас в районе широкого распространения не получило. Есть десяток-другой крепких хозяйств, которые поступательно двигаются вперед. В селах, где нет общественного производства, люди занимаются личным подсобным хозяйством. Причем более крепкие ЛПХ в тех населенных пунктах, где общественное производство отсутствует

долгие годы, это д. Сергино, д. Погорелка, д. Оравка и другие. Но до былой славы сельского хозяйства нам еще далеко.

— Что, на ваш взгляд, может подтолкнуть развитие сельского хозяйства?

— Для развития сельского хозяйства нужны инвестиции и судя по тому, какими темпами они идут на село, этот вопрос еще долго будет стоять на злобе дня. Развивать и поддерживать необходимо всё: и крупные животноводческие комплексы и малые формы хозяйствования. В идеале в каждой небольшой деревне должно быть хозяйство минимум на 50 голов, а в крупном населенном пункте их должно быть в несколько раз больше. Однако животноводческая отрасль очень трудозатратная и многие люди даже на частных подворьях перестают заниматься животноводством, а жаль. К тому же на рынке нет стабильности со сбытом продукции: то молоко не нужно, то мясо. Чтобы развивать животноводство, необходима долгосрочная целевая программа, злободневным в районе также остается вопрос переработки сельскохозяйственной продукции. В последние годы с инвестициями на село идут только местные предприниматели. Это Е.Г. Бартули, А.И. Чмырев, В.Р. Фур, Р.Г. Товмасын. Надеемся, что и В.Ф. Хританков не останется безучастным от сельскохозяйственной отрасли. Сейчас он восстанавливает санаторий «Озеро Карачи», этот руководитель знает, куда и зачем инвестирует средства. Пройдет время и санаторий с такими мощными природными факторами как грязь, минеральная вода, рапа, вернет себе былую славу и все его инвестиции окупятся.

— Как вам удалось заполучить такого деятельного инвестора и как складываются с ним отношения у местной власти?

— Владимир Федорович работает в Чановском районе давно, поэтому я не могу сказать, что «заполучил» его. Однако если говорить конкретно о санатории, то не скрою, было много переговоров и я его убедил. Хотя были люди, которые говорили, что мол, зачем ему это надо. Но В.Ф. Хританков человек устремленный, он никогда не стоит на месте. Думаю он не пожалел о принятом решении, вижу как горят у него глаза, какие огромные планы он строит на перспективу. Санаторий за свою историю пережил многое: рейдерские захваты, недобросовестных хозяев и даже попытки вывозить целебные грязи. Даже если приходили люди с красивыми проектами и словами, рассказывали о том, как они восстановят славу санатория, заканчивалось все одним — им нужна была минеральная вода и все. Стыдно было перед людьми, ведь мы защищали перед ними эти проекты, они доверяли нам и этим «инвесторам» — а потом проходило время и все оставалось на месте.

— Но сейчас все совсем по-другому. Темпы строительства такие, что санаторий преобразуется буквально на глазах.

— О том и речь. Чтобы поддержать такие

темпы, чтобы у инвестора не пропал интерес, местная власть тоже не должна оставаться в стороне. Сколько раз мы много хороших проектов, на реализацию которых просто не хватало ни сил, ни средств. Чтобы поддержать инвесторов, мы разрабатываем свою программу развития санаторно-курортной зоны, где четко расставили приоритеты, что должны сделать в первую очередь, что во вторую. По собственному опыту знаю, что стоит только отступить от плана и пропустить один из пунктов — тормозится все. А такого допускать нельзя. Итак, самое главное, что требуется для того, чтобы заработала водобромная скважина — это очистные сооружения. К сожалению, вода не всегда имеет лечебные свойства — если ее неправильно утилизировать, то биосфера в водоеме начинает гибнуть. В советское время йодобромная скважина была законсервирована как раз потому, что очистные сооружения не отвечали необходимым требованиям. Ну и второй, не менее важный момент — это катастрофическая нехватка электроснабжения на территории района. Сейчас мы «запитаем» от подстанции железной дороги, и каждый раз когда увеличивается грузопоток, нас отключают от энергоснабжения.

— Мне казалось, что раз инвестор заинтересован в расширении производства, то строительство новой подстанции — его головная боль.

— Головная боль должна быть общая. Безусловно, инвестор должен быть заинтересован в расширении, но мы сейчас говорим о том, как местная власть может мотивировать инвестора вкладывать средства в развитие района. Если мы по каждому вопросу будем говорить ему «это твоя проблема», то ему будет проще махнуть на нас рукой и поискать более дружелюбное место. Если мы хотим развиваться, то должны создать максимально комфортные условия для привлечения инвестиций, кроме того использовать возможности использования бюджетных средств. Пришлось приложить немало усилий, чтобы проект развития Озеро-Карачинской курортной зоны был включен в федеральную целевую программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ». Конечно, срок получения средств может затянуться, но есть гарантия, что эти средства будут и мы должны быть к их получению готовы. А для этого как раз и разрабатывается план, о котором я говорю. Шесть приоритетных позиций, не больше, но и не меньше.

— А какие еще позиции есть в вашем списке? Какая из них самая наиболее важная?

— Питьевая вода. Ситуация на первый взгляд абсурдная — на территории района есть два крупнейших предприятия, которые разнимаются поставкой воды — минеральной и питьевой — по всей России, а мы жалуемся на качество водопроводной воды. Но это действительно так. В водопроводе бежит насыщенная солями вода, которая вредна для здоровья при длительном употреблении.

Мы вошли в областную программу «Чистая вода», построили магистральный водопровод, но появилась проблема с реконструкцией насосно-фильтровальной станции и эта задача осталась не выполненной.

— Значит, у вас есть генеральный план, куда вы собираетесь вкладывать бюджетные средства на много лет вперед? И вы от него не отступаете? Но как же социальные нужды, ремонт школ, строительство детских садов?

— А что питьевая вода — это не социальные нужды? Но я понял, что вы имеете в виду и спешу вас заверить, что строительство социальных объектов также заложено в наш генеральный план. Это и новый стадион, и крытая хоккейная коробка и другие. Социальные проекты могут быть и не такими масштабными, мы стараемся их проводить в тех населенных пунктах, где есть производство и где люди сами стремятся сделать. Например, в с. Красное в прошлом году провели водопровод, каждый житель сразу же завел к себе воду в дом. А это уже совсем другие бытовые условия. В с. Тайское построили дорогу. Наша стратегия — в селе, где есть развитие, стараемся поддерживать инфраструктуру, ремонтировать школы, восстанавливать дороги. И, знаете, это работает. Бизнес на селе — это такая сложная цепочка, что непонятно, где начало, где конец и что за чем следует. Местная власть должна создавать условия для бизнеса и для комфортной жизни, в противном случае инвестор не посмотрит в сторону деревни, а люди будут продолжать ругать власть и палец о палец не ударят, чтобы что-то изменить. Как я поступаю в этом случае? Есть предприниматель Р.Г. Товмасын, у него есть ресторано-гостиничный бизнес, стабильный доход — казалось бы, зачем что-то менять? Я долго с ним разговаривал, приводил аргументы — уговорил заняться растениеводством в одной из деревень района. Начал он с 500 га, в этом году уже 3 тыс. га пашни засеял. Или вот еще пример, на землях бывшего сельскохозяйственного предприятия «Маяк», работает вновь созданное ООО «Чанызернопродукт», обрабатывает 4000 га пашни, получает хороший урожай и хочет еще расширяться. «Хорошо», — говорю, — «Но землю вы получите только при условии, что займетесь животноводством, хотя бы небольшую ферму заведете, для начала, а там посмотрим».

— И как же реагируют предприниматели на такие условия?

— С пониманием относятся. Мы ведь не в ультимативной форме требуем, а ведем переговоры, аргументируем, почему все именно так должно быть. И они тоже осознают, что по — другому нельзя. Все взаимосвязано — и социальная сфера, и сельское хозяйство, и бизнес. Одно без другого существовать в нынешних условиях не может, и задача местной власти — сочетать все это в правильной пропорции, чтобы и бизнес процветал, и село жило.



## Санаторий «Озеро Карачи» возрождение былого величия

Судьба санатория «Озеро Карачи» давно тревожит жителей Новосибирской области, тех, кто хотя бы однажды побывал в этом удивительном месте, где так легко дышится. Уже 135 лет санаторий помогает поправить здоровье сибиряков минеральной водой, рапой и целебной грязью. Однако до недавнего времени его будущее вызывало тревогу. Последние двадцать лет санаторий прозябал без рачительного хозяина, и его материальная база пришла в негодность. Последние «хозяева» и вовсе отказались платить за «коммуналку», и санаторий отключили от сети в то время, когда там проходили лечение люди! Только два года назад санаторий перешел в руки человека, которому оказалась не безразлична судьба сибирской здравницы. Наши корреспонденты преодолели почти 400 км чтобы увидеть своими глазами, как преобразуется санаторий, и побеседовать с инвестором Владимиром Хританковым.

Владимир Федорович оказался человеком, который не любит давать интервью, сидя в теплом кабинете с чашкой кофе. Он предложил нам совместить приятное с полезным и провести экскурсию по территории санатория, на что мы с радостью согласились. В итоге нам удалось не просто

побеседовать с руководителем группы компаний ООО «Карачинский источник» и увидеть, какими темпами идет строительство, но и стать молчаливыми свидетелями того, как складывается взаимоотношения между Владимиром Хританковым и его сотрудниками — а именно это, на наш взгляд, наиболее явно характеризует человека и как личность и как предпринимателя.

На территории санатория у корпусов строительные работы идут активно. Кажется, нет такого места, где не мелькают приметные форменные куртки рабочих. Что больше всего удивляет журналистов — Владимир Хританков в курсе абсолютно всего, что здесь происходит. Он подходит к каждому, обращается по имени-отчеству, обменивается буквально парой фраз, чтобы вникнуть в процесс и дает лаконичные четкие указания, как действовать дальше. Что характерно — нет среди работников нет ни одного, кто бы не узнал его издали — все здороваются, улыбаются. Владимир Федорович признается, что без надежного коллектива его амбициозные планы отстроить разрушенные природой и человеческой безалаберностью корпуса никогда не удалось бы реализовать. Часть рабочих,

которые проектировали и строили завод минеральной воды сейчас здесь, занята строительством курорта. Один из диалогов показался нам наиболее интересным, приведем его здесь:

**«Добрый день, как дела? Ну вроде получается у вас здесь. Нормально? Может, зря я вас ругал в прошлый раз, что медленно делаете?»**

**«Нет, тогда ругали правильно».**

А сам торопит нас дальше. И показывает рукой туда, где пока что только знакомый с генеральным планом человек может опознать будущий объект:

— Здесь у нас будет летнее кафе, и те выходы из небольшого зала, где нас не пропустили строители, будут вести сюда. Люди будут выходить и отдыхать на свежем воздухе.

Сказать, что санаторий переживает второе рождение, значит не сказать ничего. Территория курорта превратилась в грандиозную стройплощадку. Речь идет не о латании дыр, потому что дыр здесь больше, чем в рыбацкой сети, а о полной реконструкции.

— В здании грязелечебницы не было крыши. Десятый корпус был без окон, без дверей, а второй корпус пришлось разо-

брать до фундамента, в августе этого года вслед за ним последовал первый корпус. Опять же с нуля сделали столовую.

Действительно, в 2011 году, когда местная и областная власть настояли, чтобы курорт был передан в руки генерального директора ООО «Карачинский источник», его встретили недружелюбные заросли деревьев и кустарников, горы мусора, развалины монументальной советской архитектуры и даже мирно пасущуюся скотину! Однако Владимир Федорович говорит, что у него уже был план, как благоустроить все 42 гектара курорта. Работа началась сразу же: уже в 2012 году всю территорию огородили, дорожки благоустроили, начали санитарную рубку деревьев, разбили клумбы. Была построена котельная, проведена реконструкция жилого фонда, прачечной, питьевой галереи, водолечебницы, грязелечебницы, пирса и купальни на озере.

Главный инженер санатория Евгений Комаров с удовольствием включается в разговор и рассказывает нам, как на месте руин выросли современные корпуса.



— Я работаю здесь два года, и мы за это время полностью отремонтировали десятый корпус, внутри сделали практически евро-ремонт, кафель положили, в комнатах стало очень уютно и комфортно. В это отделение полностью закупили оборудование на несколько миллионов и построили несколько дополнительных помещений для процедур. Сейчас достраиваем второй корпус, впереди очень большой объем работы. Темп задает Владимир Федорович, он в курсе всех дел, за исключением, может быть, каких-то не-

**А старый корпус мы разберем до нуля, потому что он был построен 60 лет назад из шлакоблоков, которые отслужили свое.**



существенных вопросов. Общаемся мы ежедневно, и если я день пропустил, не позвонил и не отчитался, то он непременно сам звонит, и интересуется ходом работ. Людям нравится, как преобразуется курорт, да нам и самим приятно — вот например, два года назад на территории всего пару лампочек горело, а сейчас много фонарей вдоль дорожек.

Пока мы беседовали с главным инженером, Владимир Федорович обсуждал с сотрудниками план работы над теплым переходом. Стоит отметить, что Хританков отлично разбирается во всех тонкостях текущего процесса, что позволяет ему буквально «с листа» читать инженерный план и прямо по ходу строительства вносить корректировки. Это характеризует его как человека, который умеет оперировать своими знаниями и в порядке обсуждения доносить свои цели до специалистов. Строители также выносят свои суждения, завязывается дискуссия, но верно говорят, что в споре рождается истина, находится оптимальный, устраивающий всех вариант, и с учетом изменений в плане продолжается работа.

— Здесь будет баня и аквапарк с водными аттракционами, — поясняет нам Владимир Федорович. — На втором этаже будут

медицинские и спортивные помещения, а также спа-салон. В это здание можно будет попасть, как со стороны улицы, так и по крытому переходу. А старый корпус мы разберем до нуля, потому что он был построен 60 лет назад из шлакоблоков, которые отслужили свое. Главное до наступления холодов выложить контуры, чтобы можно было внутрь зайти зимой и ремонтировать.

Основное отличие нового собственника от советских профсоюзов, владевших курортом более 60 лет — это масштабы работы. Полная безоговорочная реконструкция в отличие от поэтапных долгостроев. И в этом плюс. Одним из последних до перестройки был построен семиэтажный корпус «Мать и дитя» — его даже запустить не успели, да и недолго он простоял — рухнул. А вот грязелечебница была построена в 1934 году, в то время, когда люди в буквальном смысле головой отвечали за свои ошибки и халатность — там даже в фундаменте лежит бетон высочайшего качества. Хританков отметил его уникальность и решил сохранить, чтобы показывать студентам: 80 лет этому бетону, а время практически не тронуло его, арматура — сталь, почти без коррозии, до сих пор гладкая, но она наверняка второго или третьего класса.

Именно такого качества требует Владимир Федорович и от своих работников. Специфика курорта «Озеро Карачи» такова, что соли, содержащиеся в воде, могут буквально

«съесть» некачественные материалы. Фактор агрессивной среды приходится учитывать на всех этапах работы. Например, у озера стоят деревянные мостки, верой и правдой служившие многим поколениям курор-

**«Добрый день, как дела? Ну вроде получается у вас здесь. Нормально? Может, зря я вас ругал в прошлый раз, что медленно делаете?»**  
**«Нет, тогда ругали правильно».**





тников. Однако перила сделаны сейчас, причем из лиственницы, которая может простоять пятьсот лет. Перила покрыли специальным корабельным лаком, который отлично защищает от соленой воды. Применить именно этот лак посоветовали люди. Хританков с гордостью говорит о них, что они со смекалкой, и часто помогают советом.

Коллектив предприятия состоит из надежных людей, которые способны честно работать и не прогуливать, а самое главное — не приходить на работу с похмелья. Вроде простые требования, но, как ни странно, первое время находились недовольные. На селе под свободой часто понимается вседозволенность: захотел — пришел на работу, не захотел — не пришел. Или прийти выпивши — это считалось нормой. Однако Владимир Федорович сразу же поставил жесткое условие: или безукоризненная трезвость и дисциплина на работе или увольнение.

— Жесткость, конечно, должна быть в разумных пределах, но в то время, раз уж договорились, что на работе не должно быть никакого пьянства — так и должно быть, — озвучил свою позицию Хританков. — Хочешь работать, получать достойную зарплату и кормить семью — будь добр выполнять несколько простых условий.

Мы спрашивали сотрудников, находят ли они требования руководителя чрезмерными, но главный механик Анатолий Крейснер ответил за всех, что работа — каких поискать.

— Я местный, с Карачей, и могу сказать, что все мои земляки рады тому, что санаторий восстанавливается. Это значит, что будут рабочие места, это подспорье на долгие годы вперед. Работа хорошая, и приятно работать, когда есть все необходимые материалы — все можно делать качественно и в срок. Пожелания — шефу здоровья, а коллективу — существовать и дальше.

Работники ООО «Озеро Карачи» — а это преимущественно медперсонал, также выражают признательность инвестору.

**Лидия Гаврилова, медсестра физиотерапии:**



— Я 25 лет работаю здесь в физиотерапии, и видела все — и советское время, и перестройку. Вместе с санаторием пережила все. Именно поэтому я так рада переменам.

После ремонта у нас появилось новое оборудование, которое соответствует мировым стандартам. Не только нам приятно с такой работой, но и больные очень довольны. Многие ездят сюда на первый год, и вместе с нами обсуждают, насколько все изменилось. Сейчас уровень обслуживания высокий, надеемся, что и дальше будем развиваться. Мы пока здесь втроем работаем — две медсестры и санитарочка, но хотелось бы еще одну медсестру, чтобы расширить спектр услуг, открыть кабинет ингаляции. И еще масса задумок впереди, главврач нас поддерживает и призывает думать, что еще можно ввести для наших гостей.

**Мария Лысенко, медсестра в отделении водолечения:**



— Я работаю с 1985 года. И о тех переменах, что произошли здесь, я могу сказать буквально одной фразой: почти тридцать лет я работала

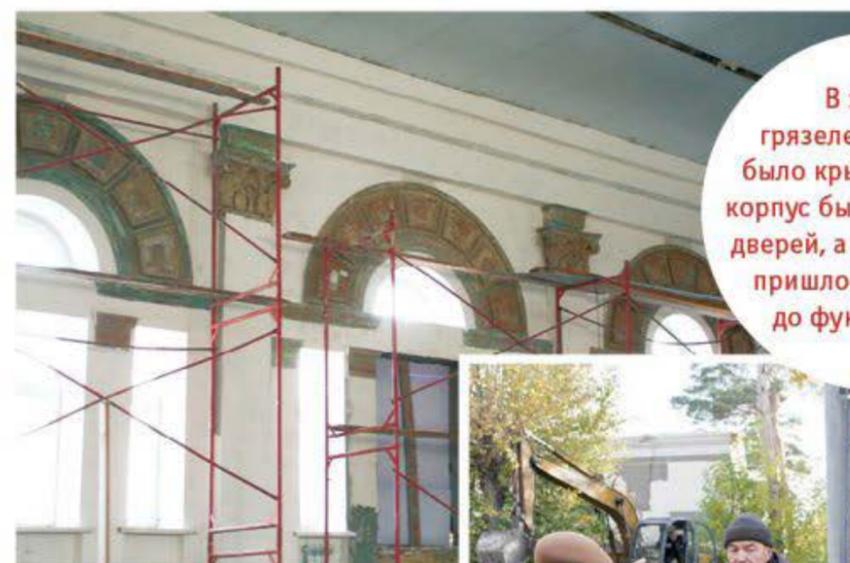
в старых галошах и резине, а сейчас — на каблуках и в белом фартуке. Настроение хорошее, условия хорошие и каждое утро с удовольствием иду на работу. И пациенты довольны тем, что у нас появились новые водные процедуры — раньше-то все ограничивалось грязями, физио и кишечным отделением — а сейчас множество разных направлений, и аппаратура и ванны новые. Нас стали сравнивать с курортами Белокурихи. С тех пор как начальство запретило отсюда грязь в Белокуриху вывозить, стало больше отзывов в нашу пользу. Пожелание — здоровья нашему хозяину. Если у него будет здоровье, значит будет и энергия и желание делать что-то новое и хорошее. А мы постараемся поддержать его во всех начинаниях.

**Татьяна Евсютина, главный врач санатория «Озеро Карачи»:**



Моему стажу работы в санатории в июле исполнилось 30 лет. До 94 года мы были под юрисдикцией советской власти, а потом начался период различных коммерческих структур, затем короткий пятилетний эпизод государственной власти на арендованном помещении, а затем три года в руках казахстанских «инвесторов». Можно сказать, вздохнули с облегчением, когда в 2011 году Владимир Федорович выкупил этот санаторий. Буквально через шесть месяцев после смены владельца был восстановлен четырехэтажный спальный корпус № 10.

Все решается и делается очень быстро. Наверное, Владимир Федорович — это такой человек, чья энергия помисте неиссякаема. Он знает, что хочет видеть в нашем санато-



**В здании грязелечебницы не было крыши. Десятый корпус был без окон, без дверей, а второй корпус пришлось разобрать до фундамента...**



рии, на каком уровне он должен находиться, и делает все, чтобы возродить былое величие нашего санатория. Мы уже получили современное оборудование и уютные кабинеты, которые не стыдно показывать гостям, и мы верим, что все остальное тоже будет, чуть погодя. Самое главное, что, приехав сюда, человек уже начинает получать лечение благодаря пяти природным факторам: это минеральные воды, йодобромная вода, рапа, целебная грязь, а также воздух, насыщенный солями магния. Все это было и тогда, когда санаторий фактически лежал в руинах, конечно, но сейчас, когда можно принимать отдыхающего в современной кабине, соответствующем всем нормам и стандартам — это в лучшую сторону меняет представления людей о нашем санатории.

Мы и дальше намерены расширять свою лечебную базу. В перспективе у нас стоматологический кабинет, биохимическая лаборатория, большой красивый многофункциональный водноразвлекательный комплекс, в котором есть и бассейн с каскадами, и сауны, и бани — все на основе минеральной воды. Мы будем продолжать наращивать ассортимент услуг, докупать новое оборудование, открывать новые кабинеты. Сегодня у нас цель — принять 500 человек одновременно, думаю, в перспективе мы не остановимся на этом количестве. Все будет зависеть от количества жилых корпусов. Когда-то санаторий мог принять одновременно 1500 человек. В озере неисчерпаемое количество грязи и рапы. Учитывая наше бережное отношение, нам его хватит на долгие века. А если помножить на энтузиазм и стремление развиваться, мы уверены, что наш санаторий войдет в пятерку лучших не только в Сибири, но среди всех здравниц России.

Для того, чтобы добиться этой цели одного энтузиазма недостаточно. Инвестор изыскать средства для того, чтобы восстановить курорт, но не менее важно решить проблемы инфраструктуры. А здесь без по-

мощи местной, а скорее областной власти не обойтись.

— Нам не хватает электрической энергии, причем не только санаторию, но жилому поселку. Опять же население поселка Карачи страдает из-за недостатка качественной питьевой воды — нужно построить насосно-фильтровальную станцию. Есть проблемы с газом. Когда провели газ, не учли потребности курорта — посчитали, что он ему никогда не потребуется. Проходит большая магистральная труба на восток, от нее отпочкована небольшая труба для подпитки Чановского района, но она не пропускает объем, который требуется здесь.

К счастью, в этом году дело сдвинулось с «мертвой точки». Буквально недавно стало известно, что курорт «Озеро Карачи» вошел в федеральную программу «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации на 2011-2018 годы». Это значит, что, начиная с 2015 года, в рамках программы на условиях софинансирования из регионального бюджета и внебюджетных источников будут выделяться средства на строительство транспортной и инженерной инфраструктуры. На развитие туристско-рекреационного кластера до 2018 года область планирует получить из федерального бюджета около 575 млн рублей. Согласно условиям программы, 60% должен вложить инвестор, а 40% — регион и федеральный бюджет. Владимир Хританков говорит, что все средства будут потрачены на развитие инфраструктуры и облика поселка Карачи.

— Что касается поселка, я считаю, что у него тоже специфическая роль в санаторно-курортном вопросе. Сюда приезжают

люди со всей России, и даже из других стран. Естественно, они должны видеть благоустроенную деревню, а не грязь и разруху. Деревня — это лицо области. Я всегда говорю, что лицо области должно быть всегда умытым и чистым, поэтому надо обустроить этот поселок. Конечно, администрация района и правительство области стараются что-то делать для этого поселка, но медленно и мало. Построили детский садик — это уже праздник, все село радовалось. Конечно, если ничего не делается для людей, то молодежь будет уезжать. Мы тоже стараемся внести вклад в развитие — например территория ПМК была заброшена, мы попросили, чтобы ее отдали нам, чтобы мы могли ее реконструировать, привести в порядок и выделять там благоустроенное комфортное общежитие для наших работников. Мы за три месяца построили три дома для ветеранов, правда, не полностью за свой счет, это был совместный проект с администрацией. Мы добавили на каждый дом примерно по 300 000 рублей. Теперь в этих домах живут ветераны с их семьями.

Чем дольше беседуешь с Владимиром Хританковым, тем все более стойким становится ощущение, что перед тобой — меценат, причем именно такой, каким он должен быть в том исконном значении, которое вкладывали наши предки в это слово. Например, в ходе нашего интервью-экскурсии, к Владимиру Федоровичу подошел протопрей храма великомученика святого Пантелеимона, отец Андрей и, немного смущаясь нашей камеры, попросил цемента. Владимир Федорович тут же дал соответствующие указания. По словам отца Андрея, положение храма намного улучшилось, когда Хританков стал руководителем курорта. Раньше храму приходилось выживать за счет собственных сил — как могли. В прошлом году за счет средств санатория полностью переделали систему отопления в помещении храма, и с тех пор не берут ни копейки за отопление. Настоятель смеется, что в противном случае, пришлось бы отдавать все деньги за счета и вряд ли храм мог бы рассчитаться в обозримом будущем, потому что помещение огромное.

— За счет экономии на отоплении мы смогли своими силами поставить забор вокруг храма и в прошлом году положили дорожки из тротуарной плитки. И сейчас продолжается ремонт храма, потому что зданию 80 с лишним лет, и никогда прежде руководство курорта не оказывало нам помощь. Сейчас ремонт происходит в основном за счет тех материалов, которые нам предоставляет курорт. По первому требованию нам предоставляют песок, цемент и щебень, и это тоже огромная-преогромная помощь.

Большое спасибо Владимиру Федоровичу, и дай Бог ему здоровья для того, чтобы хватало сил довести начатое до конца.

**Николай Гарашук**, председатель совета Ассоциации земледельцев Новосибирской области, который признается, что постоянно приезжает отдыхать в санаторий «Озеро Карачи», также считает, что никто, кроме

Хританкова не смог бы решиться на такое большое дело — возродить санаторий, материальная база которого пришла в полную негодность.

— Этот человек смотрит вперед на десятки лет. Делает все по мировым стандартам — создает с нуля современную материальную базу. Думаю, что он найдет и врачей с хорошим потенциалом, у него надежные контакты с научной базой Новосибирского медицинского университета, и студентам интересно сюда приезжать, они рады были бы работать у Владимира Федоровича. Здесь очень выгодное с географической точки зрения место — железная дорога рядом, это место — настоящая жемчужина, ее надо сохранить, но не всякий бы решился. За эти 20 лет изменилось отношение людей — они не ценят уникальное целебное озеро, приезжают на машинах, мусорят и тут же машину моют. А Владимир Федорович, в первую очередь, огородил территорию курорта, тем самым обезопасил отдыхающих от хулиганов. Что ни возьми — чувствуется рука рачительного хозяина. Он обеспечивает завод и курорт собственными продуктами питания, молочной продукцией. Про этого человека можно рассказывать бесконечно, он вечно в поиске, постоянно что-то делает для пользы своей земли.

**Владимир Шкуринко**, отдыхающий — Я здесь в первый раз. Впечатления самые лучшие, все устраивает. Я сам приобрел путевку на восемь дней, конечно, дороговато, но она своих денег стоит, пожалуй. Питание приличное, кормят сытно, иногда даже не доедаю все. Корпус хороший, номера просторные — пожалуй, буду советовать друзьям. Буквально только что звонил жене, рассказывал — она говорит, что тоже хочет приехать. Может быть, на следующий год приедем вместе. Я не разочарован.

**Виктор Чертов**, отдыхающий — Второй раз сюда приехал. Мы были с друзьями в прошлый раз, я работал в МЧС, и буквально два месяца назад вышел на пенсию. Так вот, два года назад санаторий выглядел убого, только-только начиналась стройка, но

тем не менее, озера, грязи, природа — все это уже было, и нам понравилось. Тысячи людей побывали здесь до нас, поправили здоровье — это тоже немаловажно. Сегодня идет глобальная реконструкция санатория, буквально на наших глазах он хорошеет, развивается. Сравнения с Алтаем, конечно, не выдерживает, но думаю, через пару лет он достигнет очень высокого уровня. Приятно, что здесь все сделано для людей, что персонал молодой, доброжелательный. Самое главное, что добро победило зло, и что этот санаторий станет одним из лучших санаториев в нашем регионе, о котором не стыдно будет рассказать своим друзьям.

**Сергей Бренков**, отдыхающий — Я приезжал сюда с 1991 года, правда, не каждый год. Но тем не менее. После 19 лет перерыв был 19 лет. Приехал сейчас — и вообще курорт не узнал. Строятся

новые корпуса, дороги заасфальтировали, фонари кругом. Видно, что все вложения идут на развитие курорта. Ну и, конечно, лечение стало на порядок эффективнее, стало больше разнообразных процедур. Я родился и вырос неподалеку — в 27-километрах отсюда, в селе Речное. Приятно, что могу рассказывать друзьям, что санаторий возродился, а ведь уже никто не верил, что это возможно.

**Любовь Кайгородова**, отдыхающая — Я уже 20 с лишним лет езжу именно сюда, знаю по именам всех врачей. Фактор лечения здесь богатый, и природные ресурсы и профессионализм врачей. Лечусь здесь постоянно, да и не таяет изменять родному санаторию. Он действительно родной, я даже когда друзьям рассказываю, постоянно говорю «у нас в санатории». Изменения, конечно, большие. Раньше санаторий держался за счет самоотдачи главврача Татьяны Евсютиной, она добрейшей души человек, но далеко не все было в ее силах. Слава богу, до закрытия не дошло, вовремя подхватили, и новый хозяин очень много сделал. На все 100% уверена, что он поднимет санаторий, спасибо ему за это огромное. Пожелание всей команде санатория — держать в том же духе и продолжать развиваться до уровня высшего класса.

**Новосибирская область, Чановский район, п. Озеро Карачи, ул. Школьная, 1. Отдел продаж: 8 (383 67) 41-145, 41-644 e-mail: okarachi@mail.ru**

**Представительство в г. Новосибирске ул. Кирова, 86, офис 305 Тел. 8 (383) 266-01-15 сайт: okarachi.ru**



## Каждым шагом оправдывать доверие людей

Первая неделя после состоявшихся 14 сентября губернаторских выборов оказалась насыщенной событиями для Владимира Городецкого. Он, как и другие вновь избранные губернаторы, полетел в Москву для того, чтобы встретиться с президентом России Владимиром Путиным. Помимо этого народные избранники приняли участие в заседании Государственного совета, а затем — в XIII Международном инвестиционном форуме «Сочи-2014». На встрече с журналистами, он поделился своими впечатлениями от этих мероприятий.

Прошедшие 14 сентября региональные выборы не напрасно называли «единым днем голосования», они оказались самым масштабным мероприятием такого рода в России. По всей стране проходило 5737 выборов разного уровня власти одновременно в 84 субъектах РФ. Было выбрано 30 глав регионов, всех президент поздравил с тем, что они заслужили доверие людей и поручил в дальнейшем работать так, чтобы полностью оправдать возложенное доверие. Владимир Городецкий от себя добавил, что полностью согласен с такой точкой зрения и добавил, что выборы сами по себе — еще не результат. Результатом станет работа, ежедневный диалог с людьми и решение проблем, которые существуют в области. Также Владимир Путин высоко оценил работу территорий, касающуюся помощи беженцам с Украины, он подчеркнул, что это общегосударственная задача и просил дальнейшего внимания к этому процессу, внимания к людям и их проблемам. Напомним, что в Новосибирской области по федеральной квоте может быть принято 5790 беженцев из восточных областей Украины. Сейчас в 32 пунктах временной регистрации на территории нашего региона проживают 2673 украинских беженца.

Ключевой темой заседания Госсовета стало развитие отечественного бизнеса и повышение его конкурентоспособности на мировом рынке в условиях членства России в ВТО. Были подведены итоги вступления в ВТО. Обсуждалась ситуация, сложившаяся после введения западными странами торговых санкций против России и ответных мер российского правительства в отношении продуктов из Европы. Президент поставил

задачу, в ближайшие полтора-два года добиться перелома в развитии российской экономики, а при обсуждении вопроса импортозамещения — закрыть потребность нашего внутреннего рынка достойными товарами, но при этом не замыкаться на себе.

— Хочу подчеркнуть, что касается развития экономики — выбранный нами курс на реиндустриализацию Новосибирской области — это правильное направление. Мы приступили к разработке глобальной программы, которая затронет все отрасли — от АПК до науки, и надеюсь, к июлю 2015 года эта программа будет разработана и утверждена, — сказал Владимир Городецкий.

В работе сочинского форума глава региона участвовал впервые и остался доволен этим форматом. Главный плюс — это то, что на мероприятии присутствовали все первые лица государства, все они принимали участие в ходе пленарных дискуссий и с утра до вечера обсуждали самые болевые проблемы России и регионов.

— На пленарном заседании премьер-министр Дмитрий Медведев сказал, что никаких изменений, связанных с налоговой политикой, не будет, а налоги не возрастут, — отметил Владимир Городецкий. — Он четко разъяснил, что ограничения, которые появились после введения санкций, не столь губительны, как кажутся. Напротив, они дали толчок к переходу на новый этап развития экономики, в том числе по импортозамещению.

Также губернатор затронул тему о подготовке к Дню Белоруссии в Сибири.

— Мы всегда очень активно сотрудничали с Белоуссией. Я был еще мэром Новосибир-

ска, когда мы начали работать над решением одной, очень специфической проблемы — какую марку городских автобусов делать. Мы тогда сделали ставку на белорусского производителя — и не прогадали. Потому что этот транспорт, во-первых, имеет высокую степень надежности и износостойкости, а во-вторых, производитель очень чутко откликается на наши просьбы по поводу модификации — например это касается низкопольных автобусов, оборудованных откидной панелью для колясочников. Также они оказались очень лояльны к нам по вопросу оплаты — отдав технику в лизинг. Еще одно направление сотрудничества — мы приобрели у них большое количество коммунальной техники, и они создали здесь дилерский центр по техобслуживанию этой техники. Кроме этого четыре года назад было создано программа сотрудничества между СО РАН и белорусской научной академией. Именно так, я считаю, и выглядит нормальное цивилизованное международное взаимодействие, построенное не на каких-то административных началах, что кому-то обязан, а в порядке обсуждения. Кстати, хотелось бы добавить, что принято решение по таможенному союзу, которые сильно упростили ситуацию по экономическому взаимодействию. Я считаю, что такие встречи должны быть ежегодными и, подводя итоги, мы видим, как в плане импортозамещения Белоруссия выручает наш регион поставкой сырья. В связи со всем вышесказанным, я думаю, что это правильное направление — мотивационное, надежное и, самое главное, подтвержденное годами плодотворного сотрудничества.

# Дни Республики Беларусь в Сибири

21 октября в Новосибирском Экспоцентре состоялось торжественное открытие Национальной выставки белорусской техники и промышленных товаров. На выставке, организованной в рамках проведения Дней Беларуси в Сибири, свою продукцию представили предприятия транспортного, коммунального и сельскохозяйственного машиностроения Республики Беларусь, а также предприятия легкой, пищевой и химическом промышленности, энергетики и здравоохранения.

В церемонии открытия приняли участие врио заместителя губернатора Новосибирской области **Сергей Семка** и **Василий Пронькин**, врио министра сельского хозяйства **Георгий Иващенко**, мэр города Новосибирска **Анатолий Локоть**, а также представители делегации Республики Беларусь.

Выступая на церемонии открытия выставки, заместитель Губернатора Новосибирской области **Сергей Семка** подчеркнул, что у нашего региона налажено многолетнее взаимовыгодное сотрудничество с Республикой Беларусь в торгово-экономической и научно-технической сферах.

«Делегация Новосибирской области два года назад посетила Республику Беларусь, где обсуждались направления сотрудничества, в том числе были достигнуты договоренности в сфере лесного хозяйства, промышленности, машиностроения, а также о взаимных поставках не только товаров на-



родного потребления, но и тяжелой, и сельскохозяйственной техники. Эти отношения продолжают. Например, сегодня на выставке мы видим различные виды автомобильной техники: и тракторы, и комбайны, и автобусы», — отметил **Сергей Семка**.

Председатель Белорусской торгово-промышленной палаты **Михаил Мятликов** отметил, что белорусские производители заинтересованы во взаимовыгодном сотрудничестве с новосибирским бизнес-сообществом.

«Новосибирск — крупнейший логистический центр Сибири. Здесь необходимо выстраивать оптовую торговлю, логистику, использовать географическое положение Новосибирска, чтобы продукция могла напрямую без посредников поставляться в регионы Сибири», — отметил **Михаил Мятликов**. — Мы постарались максимально широко представить все сектора эко-

номики Республики Беларусь. В выставке принимают участие порядка шестидесяти предприятий. Прибыла большая бизнес-делегация — руководители еще сорока предприятий. Мы ожидаем, что сегодня на контрактно-кооперационной бирже и завтра на пленарном заседании будут подписаны новые контакты».

Самобытную национальную культуру Республики Беларусь продемонстрировал заслуженный ансамбль песни и танца «Спаткане». Пока звучали белорусские народные песни, участники мероприятия обменивались деловыми контактами. В это время мэр **Анатолий Локоть** ознакомился с продукцией белорусского машиностроения. Особенно его интересовала снегоуборочная техника и дорожностроительные машины.

Одновременно с выставкой на трех параллельных площадках проходил Форум делового сотрудничества «Беларусь-Сибирь». Представители деловых кругов Новосибирской области и регионов Сибири получили возможность пообщаться друг с представителями Белоруссии в относительно неформальной обстановке и наметить пути сотрудничества.

**Секция №1. «Промышленная кооперация — основа развития стратегического сотрудничества».** Представители белорусской торгово-промышленной палаты предложили сибирским коллегам несколько направлений взаимодействия. В частности, они считают необходимым развитие кооперации между промышленными предприятиями. По их мнению,



это укрепит двусторонние отношения, поскольку позволит постоянно обмениваться информацией об экспортных потенциалах наиболее крупных и финансово стабильных партнерах, обеспечит формирование гибких механизмов взаиморасчетов.

**Секция №2. «Сотрудничество в сфере сельского хозяйства: Опыт, возможности, перспективы».** В ходе выступления были озвучены наиболее выгодные обеим сторонам пути сотрудничества. Например, сотрудничество с Сибирским отделением Академии наук в вопросах борьбы с опасными заболеваниями животных, так как для России, и для Республики Беларусь актуальна борьба с африканской чумой свиней. Белоруссия, в свою очередь, может предложить сельхозпроизводителям Сибири качественную и доступную сельхозтехнику таких корпораций, как МТЗ или Гомсельмаш — их продукция не первый год поступает в сибирские хозяйства и всегда пользуется устойчивым спросом.

**Секция №3** была посвящена проблемам промышленности. Например, **Ирина**



**Чикуненко** рассказала о проблемах предприятия легкой промышленности. В частности, она сообщила, что политическая и экономическая нестабильность может вызвать кризис, который напрямую зависит от курса валюты, в которой производятся расчеты с поставщиками. Если это доллар, то его ставка стабильно растет и влияет на повышение затрат предприятий. Естественно,

желание сэкономить приводит к тому, что предприятие начинает закупать не сертифицированную продукцию и недобросовестного поставщика.

Вечером 21 октября в Новосибирском государственном концертном зале имени А.М. Каца состоялся концерт мастеров искусств Республики Беларусь и Сибири. Лучшие коллективы регионов Сибири продемонстрировали гостям и участникам мероприятия свои творческие номера. В свою очередь, белорусская делегация порадовала сибиряков исполнением белорусских народных песен. Заслуженный коллектив Республики Беларусь ансамбль песни и танца «Спаткане» Петришковского сельского дома культуры под руководством **Сергея Кудрина** мастерски продемонстрировал все богатство и самобытность белорусской культуры. А художественного руководителя заслуженного коллектива Белоруссии «Сябры» народного артиста Республики Беларусь **Анатолия Ярмоленко** приветствовали продолжительными овациями и долго не хотели отпускать со сцены.

Напомним, 18 октября в Новосибирске на площади Ленина открылась ярмарка белорусских продуктов. Продуктовые ларьки с белорусскими товарами пользуются спросом у сибиряков. Очереди за белорусским молоком и сладостями есть даже в буднее утро.



# Белоруссия в объективе



Российские журналисты посетили сельхозпредприятие «Мазоловогаз»



«Двинка»



Российские журналисты посетили ОАО Нафтан



Российские журналисты посетили ОАО Нафтан



Дом-музей Марка Шагала



Деревня Шунеевка сожженная вместе с людьми фашистскими захватчиками 22 мая 1943 г.



Памятник Великому Князю Альгеру



Памятник Великому Князю Альгеру



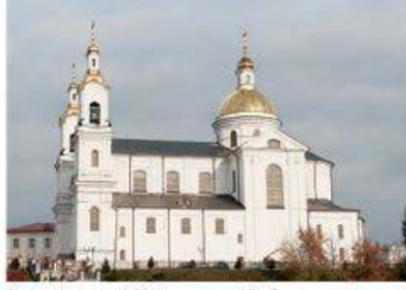
Полоцк. Софийский Собор



Конференция



Круглый стол



Свето-Успенский Кафедральный Собор



Российские журналисты посетили Полоцк



Круглый стол

## «Белита-Витекс» — выбор, основанный на натуральности

Всем известный факт: красота — это прежде всего здоровье. Каждый из нас мечтает выглядеть «на миллион» — иметь ухоженную кожу, волосы и ногти. Однако задумывались ли вы, что часто покупаете косметику, основывая свой выбор на рекламной кампании, а не на ее реальных свойствах. В итоге, пойдя на поводу красивых слов, мы в лучшем случае выбрасываем деньги на ветер, а в худшем — нам приходится бороться с неприятными последствиями употребления косметики, насыщенной сульфатами и парабенами.



Звучный бренд и массовая реклама — далеко не самые подходящие критерии для определения качества косметики. Вовсе не обязательно, что в дорогой заморской баночке будет именно то средство, которое вам подойдет. Между тем, настоящая косметика мирового уровня совсем рядом. Она гораздо доступнее по цене и безупречна по качеству. Это продукция ООО СП «Белита» и ЗАО «Витекс». В нашем регионе этих производителей представляет группа компаний «Вся белорусская косметика». В Новосибирске уже более десяти лет действует как розничная, так и оптовая сеть. Ее представляет компания ООО «Вереск», являющаяся официальным дистрибьютором ведущих заводов-изготовителей белорусской косметики в Западно-Сибирском регионе, в лице директора Вячеслав Божко. Мы попросили его рассказать о преимуществах белорусской косметики, почему ей стоит доверять и почему она дешевле многих европейских аналогов.

— Начнем с того, что белорусская косметика отличается качеством, ценовой доступностью и великолепным дизайном. Задача нашей компании не сводится только к реализации. Для нас важно понять, какой продукт нужен сегодня на рынке и какого качества ждет от нас покупатель. Обратная связь с заводом-изготовителем является основой роста качества и ассортимента производимой косметики.

Сегодня на каждом производстве есть своя лаборатория, где установлено современное оборудование. Разработка любого косметического продукта «Белита-Витекс» — результат серьезных исследований, включающих многочисленные эксперименты и тестирование продукции мировых косметических

брендов. В ходе создания косметического средства тестируется множество экспериментальных формул, и лишь только две-три наилучшие отбираются для испытания группой волонтеров. И только после получения одобренных отзывов и разрешения Минздрава республики Беларусь, начинается производство косметического средства, и оно поступает в торговую сеть.

Секрет качества белорусской косметики — строгие нормы ГОСТа, которые братья-славяне сохранили со времен Советского Союза, не позволяют компании лукавить с составом продукта. Вы можете быть уверены, что все компоненты, указанные на упаковке, присутствуют в составе косметического средства. Витамины, биологические добавки, экстракты растений и другие активные вещества находятся в оптимальной концентрации, чтобы эффект от применения продукта был максимальным. При этом строго соблюдаются параметры безопасности. Как правило, в продуктах «Белита-Витекс» практически не используются красители, отдушки, сульфаты и парабены, только щадящие натуральные компоненты. Поэтому зачастую профессиональную линейку для ухода за волосами приобретают новосибирские салоны красоты и парикмахерские.

«Белита-Витекс» выпускает продукцию для разных возрастных категорий. Присутствуют линейки как для самых маленьких, так и для зрелых покупателей. Даже самый требовательный человек найдет для себя что-то свое, подходящее индивидуальным критериям. Надо сказать, что белорусская косметика экспортируется не только на российский рынок, фирменные магазины есть в Нью-Йорке и в большинстве стран Европы. Продукция «Белита-Витекс» ничем не уступает многим мировым брендам, а по многим параметрам превосходит.

Рассказывая о преимуществах белорусской косметики, нельзя не упомянуть и о ее доступности. Политика доступных цен для наших потребителей — одно из важных преимуществ по сравнению с зарубежными аналогами. Наша цена ниже не только благодаря тому, что это наш принцип, но и за счет существенного сокращения транспортных расхо-



дов. Ведь стоимость импортной косметики зачастую накручивается и из-за транспортировки на большие расстояния через одну, а то и несколько границ, оплаты таможенного сбора и всех связанных с этим процедур.

Стоит добавить, что «Белита-Витекс» постоянно проводит в своей торговой сети различные акции, в ходе которых косметику можно купить дешевле, чем обычно. В ходе акции покупатели получают подарки и различные приятные бонусы.

— Нам очень приятно работать с белорусскими производителями, потому что от своих покупателей мы получаем только положительные эмоции и добрые слова, — говорит Вячеслав Божко.



ООО «Вереск» — оптовая торговля ВСЯ БЕЛОРУССКАЯ КОСМЕТИКА — фирменная розница (383) 343-35-44 — тел./факс офиса [www.kosmetika54.ru](http://www.kosmetika54.ru) — интернет-магазин 8-913-902-22-20 Вячеслав Юрьевич 8-913-381-89-70 Анастасия [veresk-nsk@ngs.ru](mailto:veresk-nsk@ngs.ru)

- Адреса фирменных магазинов:
- ул. Полтавская, 27 (ост. Полтавская)
  - ул. Ипподромская, 46, ТЦ «Мега», 2-й этаж
  - ул. Бродского, 2 корпус 1 (торговый павильон)
  - ул. Карла Маркса, 5 ТЦ «Гранит» (ст. метро «Карла Маркса»), 2-й этаж
  - ул. Балтийская, 29, «ТРЦ Балтийский» 2 этаж
  - ул. Добролюбова, 16, вход в магазин «Шоколадка»
  - ул. Громова, 7, универмаг «Сибирь» (ост. Кинотеатр «Рассвет»)
  - ул. Комсомольская, 23а/1 (ост. «Комсомольская», Северо-Чемской рынок)
  - ул. Бориса Богаткова, 239 ТЦ «Золотая Нива» (ст. метро «Золотая Нива»)
  - ул. Толенина, 17/1 ТЦ «Кристалл», 2-й этаж
  - ул. Станиславского, 12 «Мария-РА»

# Турфест-2014.

## Куда и с кем поедем?

С 23 по 24 сентября компания «ITE-Сибирь» провела в Новосибирске Международную осеннюю туристическую выставку «Турфест-2014». Это крупное событие в профессиональной туристической отрасли, на котором представлен полный спектр туристических услуг — от зарубежного отдыха до санаторно-курортного лечения и активного туризма в Сибирском федеральном округе. Корреспондент нашего журнала пообщался с участниками выставки и узнал, какие новые виды туризма новосибирцы могут опробовать уже сегодня.



Наталья Скрылева, менеджер туристско-экскурсионного бюро «Ветер перемен»

— Мы занимаемся организацией экскурсий по Новосибирску, Новосибирской области и по соседним регионам. В Кемеровской области, например, уникальный памятник наскального искусства — «Томская писаница». Также организуем обзорные экскурсии по городам Сибири. Регулярно возим группы в Томск, Барнаул, Бийск, Новокузнецк, показываем, насколько интересными и красивыми могут быть провинциальные города. Есть экскурсии по области — например в Сузун, Ордынский район, Искитимский район — на Бердские скалы, Беловский водопад, Святой ключ. Люди приходят к нам по совету знакомых и становятся нашими постоянными клиентами — ведь эти маленькие однодневные



экскурсии, «путешествия выходного дня» оказываются намного интереснее, чем обычные уикэнды на диване перед телевизором. Далеко не каждый сибиряк может себе позволить отдых за границей — уж точно не каждую неделю — в отличие от наших экскурсий, которые вполне доступны. Еще одно массовое направление — это организация школьных экскурсий на местные производства. Даже самым искусственным школьникам, которых не удивит Таиландом, интересно как делают мягкие игрушки, мороженое или пиццу. В пиццерии они могут своими руками сделать пиццу, а если поедут в ордынский район, то научатся ролли яич. В общем, в нашей родной Сибири очень много уникальных и удивительных мест, о которых многие не знают, хотя казалось бы, живут совсем рядом. Мы стремимся показать сибирякам эти удивительные места, заинтересовать не экзотикой, а родной культурой.



Сэй Сумида, менеджер компании Taigiku Travel

— Мы представляем на «Турфесте» туристические, деловые и медицинские туры по Японии. Вопреки распространенному мнению, отдых в Японии — это не что-то запредельно дорогое. Например, у нас есть экскурсионный групповой тур на неделю, который стоит 2000 долларов, но

в эту сумму включены гостиницы, трансфер, железнодорожные билеты, а также визовая поддержка. А что касается стереотипа о дорогом отдыхе в Японии, то это потому, что многие туристические компании Новосибирска заказывали тур по Японии через Москву, это было в два раза дороже. Мы предлагаем гостям из Новосибирска надежные недорогие туры через Пекин или Владивосток. Я упоминал оздоровительные туры — о них часто спрашивают, однако хотелось бы уточнить, что это не основная наша специализация. В Японии много горячих источников, пребывание на которых полезно для здоровья, однако мы останавливаемся на них всего на ночь или на две. Я знаю, многие русские привыкли понимать под оздоровительным отдыхом санаторное лечение протяженностью в несколько недель, у нас такого нет. Главным образом, Япония привлекает своей неповторимой культурой, сочетающей традиции и современность, а также удивительными по своей красоте видами.



Екатерина Кравцова, руководитель центра информации и бронирования курорта Шерегеш

— Я считаю, Шерегеш — самый лучший горнолыжный курорт в мире. Находится он на юге Кемеровской области. Общая протяженность трасс 17 км, всего трасс 25, 19 подъемников, 54 отеля. Трассы разного уровня сложности: как для начинающих, так и для профессионалов. Самая длинная из них — 4 км, средняя же протяженность трассы — около 1,2 км. Опытным лыжникам понравится, что разрешен фрирайд (от англ. free ride — свободная езда). Внутрасовое катание здесь особенно комфортно за счет того, что лес на склонах достаточно редкий, большие поляны и подходящий уклон — без риска для здоровья и инвентаря попробовать себя в свободном катании смогут даже новички. А самое главное, здесь уникальный состав снега, он идеально подходит для катания, никакие Альпы не могут похвастаться чем-то подобным. Конечно, если туристы заранее себя не настроят на критическое восприятие — такие даже в самых что ни на есть vip-условиях найдут недостатки. Если же вы просто хотите хорошо отдохнуть, то вам, разумеется, понравится близость Шерегеша, а также

отсутствие языковых барьеров в общении. А для тех, кто приехал «за компанию» и не хочет кататься на лыжах, есть каток, и множество предложений от оздоровительных комплексов, вроде массажа и обертывания.



Наталья Нестерова, руководитель отдела продаж клуба путешествий «Крылья»

— Мы являемся дочерним предприятием компании «Уральские Авиалинии». Здесь, на «Турфесте» мы представляем новую систему онлайн-бронирования билетов «Крылья-агент», которую мы разработали совместно с ведущим мировым поставщиком IT-решений компанией Amadeus. Система очень удобная, интерфейс интуитивно понятен, есть развитая система запросов — в течение 20 минут можно решить любой вопрос. Техподдержка сервиса работает 24 часа в сутки и без выходных. Почему клиентам с нами удобно? Мы открываем кредитную линию, виртуально предоставляем деньги для клиентов, чтобы они могли начать пользоваться нашей системой тогда, когда им удобно. Мы работаем более чем с двадцатью международными авиакомпаниями, в дальнейшем планируем добавить к сервису бронирования билетов возможность бронировать гостиницы и покупать железнодорожные билеты. Сервис «Кры-

лья-агент» привлекателен для современного пользователя своей мобильностью — он будет работать на любом устройстве, с доступом в интернет. Допустим, вам надо улететь из Новосибирска в Бангкок — вы заходите в приложение и среди длинного списка вариантов выбираете самый оптимальный. Также в нашей системе постоянно появляются специальные тарифы, например, сейчас можно купить билет «Новосибирск-Москва» всего за 4000.



Яна Якушенко, коммерческий директор компании Voyage Gourmand

— На этой выставке мы презентуем индивидуальные туры во Францию. Дело в том, что в связи с последними событиями в туристическом бизнесе — я имею в виду эти громкие скандалы с банкротством турфирм — люди стараются по-возможности организовать путешествия своими силами. С одной стороны многим не нравятся автобусные туры, потому что они хотят иметь большую свободу действий и передвижений. А с другой, они понимают, что такой «дикий» отдых может обернуться большими проблемами и неприятностями, потому что нет никого, кто помогал бы с организацией путешествия и в случае чего оказал бы поддержку в другой стране. Вот



для того мы здесь. Мы не продаем пакетный тур, клиент сам оплачивает перелет и гостиницы, тем не менее мы сопровождаем его на всех этапах — с того момента, когда он приходит к нам до того, когда он вернется домой, отлично отдохнувший, с пакетами сувениров. Мы помогаем с оформлением всех документов, занимаемся организацией маршрутов, при этом клиент не несет никакого риска — он не платит за все путешествие здесь, а оплачивает его на месте. Насколько мне известно, это направление в туристической сфере совершенно новое, даже если хорошенько поискать в интернете, вы не найдете и десятка подобных фирм.



**Наталья Родионова, заместитель директора санатория «Мыс Видный» г. Сочи.**

— Наша сеть ОАО «РЖД-ЗДОРОВЬЕ» включает в себя 22 санатория, причем это Черноморское побережье, Северо-Кавказ, Крым, средняя полоса России и побережье Балтики. У нас качественное медицинское обслуживание и самое современное оборудование. В Новосибирске мы впервые, но это не случайно: как показал прошлый курортный сезон, очень много людей приезжает отсюда. Это значит, сибирякам важно не просто отдохнуть и получить впечатления, но и получить высокопрофессиональное лечение. К слову о впечатлениях — у нас разнообразная экскурсионная программа, и в первую очередь, это олимпийские объекты, размах и красота которых впечатляет настолько, что сюда хочется возвращаться вновь и вновь. Особо хотим отметить, что являясь дочерним предприятием ОАО «РЖД», мы открыты гражданам любой категории, профессии, возраста и места проживания. Конечно, железнодорожники получают приоритет, а именно — скидки на путевки, бесплатный проезд. Однако, уже сегодня мы можем предложить особую цену за полный пансион и лечение по акции «Для пенсионеров» — 1750 рублей в сутки. Кроме того, в Новосибирск мы привезли хорошие предложения для празднования Нового года

и Рождественских каникул в Сочи и предложения горнолыжного отдыха. Это могут быть корпоративные группы или индивидуальные туры на выбор, с предварительным оформлением санаторно — курортных карт. Сегодня можно смело сказать, что нас знают и любят, и не только железнодорожники. Есть своя категория наших гостей, которые по 8-10 лет приезжают в один и тот же санаторий. Общеизвестно: «Здоровье это не все, но все без здоровья — ничто!» — вот почему сегодня большая часть наших соотечественников выбирает оздоровительный туризм. И с этим выбором нельзя не согласиться.



**Олеся Малюкова, заместитель директора по экологическому просвещению, туризму и рекреационной деятельности национального парка «Сайлюгемский»**

— Мы не туристическая фирма. Национальный парк — это особо охраняемая природная территория, которая находится в ведении Министерства природных ресурсов и экологии РФ. Это, в первую очередь, природоохранная организация, которая реша-

На нашем флаге красуются снежный барс (ирбис) и алтайский горный баран — аргали. Оба эти вида занесены в Международную Красную Книгу. Кроме них, в нацпарке обитают и другие уникальные животные, такие как козерог, благородный олень, сибирская кабарга, косуля, лось, россомаха, соболь, горностай, ласка, волк, рысь. На хребте Сайлюгем обитает гнездовая группировка сокола-балобана, находящегося под угрозой истребления из-за интенсивного браконьерского отлова. Особо выделяется сайлюгемская популяция бурого медведя, которая внесена в Красную книгу Республики Алтай. Ведется изучение вопроса о выделении его, как самостоятельного подвида. В кластере «Аргут» постоянно обитает манул — дикая кошка, которая не встречается на территории других особо охраняемых природных территорий Республики Алтай и многие другие животные и птицы.

Одним из направлений работы парка является развитие экологического туризма. Для этих целей со следующего года мы начинаем строительство троп на территории парка и оборудование стоянок для туристов. Передвижение туристов на территории парка будет осуществляться только по проложенным тропам, в сопровождении инспекторов, что снизит рекреационную нагрузку на природные комплексы. Маршруты будут различны по длительности от 5 до 10 дней, как конные, так и пешие, автомобильные и на квадроциклах. Также мы проводим однодневные познавательные экскурсии, знакомящие наших посетителей с археологическими и петроглифическими комплексами.

Это удивительная возможность увидеть в сочетании красоту горных вершин, бирюзовых рек, дикой тайги под звуки окружающей природы, подглядеть за жизнью обитателей парка: архаров, козрогов, маралов, лисиц, белок и других животных, ознакомиться с археологическими памятниками.

Отдельное внимание хотим уделить турам по наблюдению за животными и птицами на территории парка, но для этого нам необходимо развивать соответствующую инфраструктуру по размещению такого вида туристов. Отдельное внимание уделим и развитию агротуризма. Это — и верблюды, и кумысные фермы с катанием на верблюдах, ознакомление с бытом и образом жизни алтайского народа, блюдами традиционной алтайской и казахской кухни, изделиями из шерсти и войлока. В планах сотрудничество с местным населением, вовлечение их в деятельность парка.

**Министерство экономического развития Новосибирской области организовало конкурс на лучшую туристическую организацию, работающую на территории Новосибирской области. Победителями конкурса стали компании: ЗАО «АКРИС трэвел», ООО «Олимпия-Трэвел», ООО «Олимпия-Райзен-Сибирь».**

ет ряд задач, направленных на сохранение природных комплексов, уникальных и эталонных природных участков и объектов, создание инфраструктуры для регулируемого туризма и отдыха, разработку и внедрение научных методов охраны природы, экологическое просвещение населения, осуществление экологического мониторинга, охраны растительного и животного мира, находящихся под угрозой исчезновения.



**Юлия Федина, начальник отдела маркетинга санатория «Россия», г. Белокуриха.**

— Белокуриха давно стала не просто курортом с радоновыми водами — уже вся Россия знает о нас. В этом году наш санаторий получил золотую медаль в международном форуме «Здравница-2014», как лучшая здравница для семейного отдыха. Люди по старинке привыкли думать, что санаторий — это лечебное заведение, с палатами, кафельной плиткой. Это не так. У нас не палаты, а уютные комфортные номера на любой вкус от стандарта до роскошных люксов. К нам приезжает много молодежи, потому что у нас широкий спектр интересных предложений именно для этой категории — экскурсионная программа, горнолыжный отдых, бассейн. А что касается лечения, то к нам можно приехать как по направлению врача, так и самостоятельно, — диагностику можно пройти и непосредственно в санатории, получить лечение или просто рекомендации врачей. Многие приезжают к нам не для того, чтобы поправить собственное здоровье, а для того, чтобы побывать в нашем SPA-центре, который по уровню не усту-

пает дорогим SPA-центрам Европы. Пожалуй, мы можем похвастаться наиболее развитой инфраструктурой среди других санаториев Белокурихи, а также весьма высоким качеством предоставляемых услуг. И это приносит свои плоды — побывав у нас однажды, люди в большинстве своем возвращаются вновь. Был даже такой забавный случай на одной из московских выставок: к нам подошел человек и признался, что очень боится, что однажды попадет в Белокуриху. «Почему?» — удивилась я. «Мои друзья однажды побывали у вас, в Белокурихе, и с тех пор только об Алтае и говорят, как одержимые. Вот я и боюсь, что у меня появится зависимость, и больше никуда не захочу поехать!». Нам приятно, что о нас знают, а представители санаториев других регионов России приезжают, чтобы перенять наш опыт. А здесь, на «Турфесте», к нам стали подходить туристические агентства со словами: «Сейчас люди боятся летать за границу, давайте переориентироваться на Белокуриху». Я кстати, тоже считаю, что неразумно лететь за границу, рискуя деньгами и личной безопасностью, когда можно отдохнуть в своем регионе, где можно гарантированно получить хороший отдых и многопрофильное лечение.

**Анастасия Шалгинских, турфирма Скатт.**

— Лично я на «Турфесте» впервые, но наша компания является его постоянным участником. Она уже 20 лет на рынке, это очень солидный возраст для турфирмы. Сейчас мы представляем Китай, неподалеку идет семинар, который проводят наши специалисты. И знаете, пришло на удивление много



людей. Мы ожидали человек 20-30, а там уже собралось около 70 человек. Мы очень довольны тем, что попали в точку. Китай — это очень популярное направление. В десять часов у нашего стенда был настоящий ажиотаж, мы только успевали рассказывать. Больше всего людей интересовал вопрос: «Как попасть в Тибет». У нас есть групповые туры в Тибет, нужно всего лишь оставить заявку, выбрать тур — и вы уже в Тибете. Вообще мы занимаемся не только Китаем, а любимыми направлениями и по России и по Европе — куда душа лежит, туда и поедете. А по Китаю мы выступаем как туроператор. Причем мы не только свои группы отправляем в Поднебесную, а также организуем экскурсии для китайцев по Сибири. Чем так привлекателен Китай? Он многогранен, и может дать все, что хочет от него каждый конкретный турист — это и культура, и здравницы, и кухня, и даже шоппинг. Да, по ценам Таиланд и Вьетнам доступнее, но такого отдыха, как в Китае в этих странах не получить.



## Санаторий «Озеро Карачи»

Карачинская лечебная грязь уникальна

**Как добраться до курорта:**  
— самолетом или поездом до Омска или Новосибирска, далее поездом до железнодорожной станции «Озеро Карачинское» Западно-Сибирской железной дороги. От железнодорожной станции можно добраться самостоятельно (1,5 км) или заказать бесплатную доставку у менеджера санатория;  
— на автомобиле по федеральной трассе «Байкал» (М-51), поворот по указателю «Озеро Карачи».

Температурное прогревание тканей

Лечебное химическое воздействие

Минеральные и химические соединения, благотворно влияют на органы и системы человека

Лечебное механическое воздействие

Содержит все необходимые для организма микро- и макроэлементы

Воздействует на человека одновременно тремя способами: механическим, температурным и химическим

Новосибирская область, Чановский район, п. Озеро Карачи, ул. Школьная, 1.  
Отдел продаж: 8 (383 67) 41-145, 41-644. E-mail: okarachi@mail.ru  
Представительство в г. Новосибирске ул. Кирова, 86, офис 305. Тел. 8 (383) 266-01-15. Сайт: okarachi.ru



## Сибирский кедр

Леса могут расти и без вмешательства человека — они обновляются путем естественного восстановления. Однако и гибнет без людей лес, оказывается, гораздо быстрее. Именно поэтому в Новосибирской области уделяется много внимания вопросам лесовосстановления и селекции особо ценных пород деревьев. «Привитые кедры», как их зовут в народе, особая гордость питомника. Для этого отбирают лучшие деревья с красивой кроной и высокой способностью к плодоношению. Ели, сосны, кедры — до шести тысяч прививок в год. Так создаются сеянцы и саженцы с улучшенными наследственными качествами. На этих кедах ежегодно вызревает в пять раз больше шишек, чем на обычных. В чем секрет такой плодовитости? Чтобы узнать ответ на этот вопрос корреспондент нашего журнала opravился в пресс-тур, организованный департаментом сельского хозяйства НСО в Бердский лесхоз.



Труд лесоводов не очень благодарен в том плане, что не дает быстрой отдачи. Должно пройти несколько десятилетий, чтобы можно было привести внуков и показать им сосновую рощицу, которой до полной зрелости еще расти и расти. Но такая мелочь никого не останавливает: своему делу работники лесхозов отдаются самоотверженно, и это, кстати, одна из немногих отраслей экономики, в которой трудится огромное количество старожилов, людей, знающих профессию лучше, чем свои пять пальцев.

Инженер ОАО «Бердский лесхоз» Вера Черемнова, к примеру, в профессии уже почти 39 лет, но глаза горят, как у новичка. О саженцах, что находятся в питомниках, может рассказывать бесконечно, особенно когда дело касается селекционных тонкостей.

— Обратите внимание, — показывает она на маленький саженец, — с виду обыч-

ный кедр, но это не так. Конкретно вот этот, как и многие другие здесь, — привитый, с лучшими наследственными качествами. Обычный кедр начинает плодоносить примерно через 20 лет, а улучшенный — уже через шесть лет после высадки в открытый грунт.

До конца октября на территории лесного фонда региона завершатся планируемые лесовосстановительные работы, среди которых — высадка саженцев и сеянцев, «вспарывание» почвы для естественного лесовосстановления и агрономический уход за лесными культурами.

В октябре, когда природа смиряется со сменой времен года и быстренько стремится впасть в спячку, лесники не бросают своих небезполезных усилий. Массовые посадки саженцев и сеянцев продолжаются и, по традиции, закончатся в последней декаде октября. Причем весной и осенью параллельно проводятся новые посевы

в питомниках. Одни уходят в естественную среду обитания, а «новобранцы» начинают наливать соком.

— Несколько лет подряд в регионе выдерживается очень большой объем посадки лесных культур, — говорит руководитель регионального департамента лесного хозяйства Сергей Швец. — Нынешний год исключением не будет. Осталось высадить более 150 гектаров сосновых саженцев, преимущественно в Сузунском районе, массово идет и посев семян хвойных пород деревьев — сосны, ели, кедра, лиственницы и других в питомниках лесхозов. Кроме того, в этом году на площади 3 400 гектаров были произведены работы по содействию естественному лесовосстановлению.

По его словам, общие затраты на ведение лесного хозяйства Новосибирской области в 2014 году составят около 1 млрд рублей. В том числе 245 млн рублей — средства федерального бюджета, около 36 млн — областного бюджета, около 700 млн рублей — собственные средства лесопользователей.

Также до конца октября специалисты лесной отрасли завершат подготовку почвы под посадку лесных культур в 2015 году.



## ХОНДА

Новосибирский сервисный центр.

Приезжайте к нам:

г. Новосибирск, ул. Есенина, 1 Б



Пишите нам:  
lidercars@mail.ru  
Skype: honda-centr

Часы работы:  
с 9.00 до 19.00

www.hondansk.ru/

## СЕРВИС-ЦЕНТР

(383) 256-13-05  
(383) 256-13-10

## Звоните нам: Отдел запчастей

(383) 2-130-741  
(383) 2-922-666  
(383) 256-12-71  
(383) 256-12-77

## ОПЫТ И ВЫГОДЫ ПРИМЕНЕНИЯ МАСЕЛ ЛУКОЙЛ В ИМПОРТНОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКЕ

Расходы на техническое обслуживание и ремонт техники составляют существенную часть производственных издержек в сельском хозяйстве. В настоящее время, в период падения цен на сырье и сокращения дотаций на горюче-смазочные материалы, оптимизация затрат приобретает исключительную важность. Применение рентабельного оборудования и компонентов, способных выдерживать экстремальные нагрузки, позволяет значительно снизить такие затраты.

Экстремально тяжелые режимы эксплуатации колёсных и гусеничных тракторов, зерно- и кормоуборочных комбайнов, самоходных косилок в условиях повышенного пылеобразования, при больших нагрузках, нередко удалённо от места сервисного обслуживания определяют предельно жёсткие требования к качеству смазочных материалов. И у компании ЛУКОЙЛ есть такие продукты!



**ЛУКОЙЛ Авангард Ультра SAE 15W40 API CI-4/SL** — всесезонное масло премиум-класса, которое производится на основе современных синтетических и высокоочищенных минеральных базовых масел с использованием высокоэффективного грамотно сбалансированного пакета присадок зарубежного производства.

Масло применимо для дизельных двигателей, работающих в тяжёлых эксплуатационных условиях, без сажевых фильтров (DPF), а также для двигателей, оборудованных системой рециркуляции отработавших газов (EGR) и системой избирательного каталитического восстановления (SCR) для снижения уровня оксидов азота NOx в отработавших газах. Удовлетворяет по выбросу токсичных веществ, требованиям как Euro-1, Euro-2, Euro-3, так Euro-4 и Euro-5. Может применяться в дизелях, где рекомендованы масла уровня API CH-4 и CG-4.

Также оно подходит для применения в высокофорсированных бензиновых и дизельных двигателях с непосредственным впрыском топлива в соответствии с рекомендацией завода-изготовителя.

Масло одобрено Американским инсти-

тутом нефти (API ServiceCategory CI-4/SL) и может быть использовано в технике находящейся на гарантийном обслуживании таких компаний, как Mercedes-Benz (MB-Approval 228.3), Volvo (VDS-3), Cummins (CES 20078), MAN (M3275), RenaultTrucks (RLD-2), Deutz (DQC III-10) и др.

Продукт соответствует требованиям Ассоциации Европейских Производителей (ACEA OilSequence E7), системы классификации ZF (TE-ML 04, 07C), глобальной мировой спецификации (Global DHD-1) и др.

Моторное масло ЛУКОЙЛ Авангард Ультра 15W40 можно применять в постгарантийный период обслуживания техники JohnDeere.



Другим продуктом премиум-класса является масло **ЛУКОЙЛ Версо SAE 10W30**. Универсальное трансмиссионно-гидравлическое всесезонное масло класса UTTO (UniversalTractorTransmissionOil) производится на основе высокоочищенных минеральных и современных синтетических базовых масел с использованием высокоэффективного пакета присадок, улучшающего эксплуатационные свойства масла.

Масло разработано для трансмиссий с фрикционными элементами, работающими в масле, а также для главных передач, дифференциалов и гидравлических систем мобильной техники, особенно для тракторов и бульдозеров, эксплуатируемых в широком интервале температур.

Соответствует требованиям Американского института нефти (API GL-4), и может быть использовано в сельскохозяйственной технике находящейся на

постгарантийном обслуживании таких компаний, как JohnDeere (Standard JDM J20C), CaseNewHolland (CNH MAT 3525), NewHolland (NH 410B, NH 420A) и др.

Были проведены полевые испытания в течение 3-х лет на крупных агропредприятиях Нижнего Новгорода, Краснодарского края, Казахстана, Республики Башкортостан, которые показали возможность замены импортных масел в постгарантийном обслуживании техники JohnDeere, Claas, NewHolland, MacDon.

Ниже приведены выводы, полученные по результатам испытаний масла ЛУКОЙЛ:

1. Начальная кинематическая вязкость при 40°C у масла ЛУКОЙЛ Версо 10W30 несколько выше 46 сСт, рекомендованных производителями испытуемой техники, однако это положительно сказывается на показателях ГСТ, имеющих существенную наработку.

2. Вязкостно-температурные показатели масел остаются стабильными и обеспечивают нормальную работу ГСТ в течение одного сезона (600...800 мото-ч).

3. Высокотемпературная кинематическая вязкость (при 100°C), от которой зависит интенсивность изнашивания деталей ГСТ, в течение сезона работы уборочной техники остаётся в допустимых пределах, однако может достигнуть минимальных значений в течение следующего сезона.

4. Содержание основных присадок в масле ЛУКОЙЛ Версо 10W30 остаётся на необходимом уровне в течение сезона.

6. Установлено сохранение основных свойств моторных масел ЛУКОЙЛ Авангард Ультра 15W40 до 300...450 мото-ч. наработки при условии исправности топливной аппаратуры двигателя.

Имея наилучшее соотношение «цена-качество», масла ЛУКОЙЛ Авангард Ультра и ЛУКОЙЛ Версо являются ведущими продуктами программы «Импорзамещение», которая даёт в среднем 30% экономического эффекта.

Официальным дилером масел ЛУКОЙЛ в Новосибирской области является компания ООО «Вест-Ойл», которая осуществляет прямые поставки смазочных материалов со склада производителя на собственный склад в г.Новосибирск. Все товары полностью готовы к транспортировке в любую точку области, а опытные менеджеры помогут определиться с выбором.

MF 8690

OT MASSEY FERGUSON

MASSEY FERGUSON



## ТАКИМ И ДОЛЖЕН БЫТЬ ТРАКТОР!

**ПРОЧНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ.**

Новый трактор MF 8600 от Massey Ferguson с мощным двигателем 370 л.с. сочетает экономическую эффективность и экологическую безопасность. Интеллектуальные технологии снижают расход топлива и обеспечивают высокую производительность.



Выгодный лизинг от АГКО ФИНАНС.  
Узнайте подробности у вашего дилера.

Присылайте ваши вопросы по адресу:  
russia@agcofinance.com

ООО «АГКО МАШИНЕРИ» — официальный представитель в России  
Россия, 127015, г. Москва, ул. Большая Новодмитровская, д. 23, стр. 3.  
Тел./факс: +7 495 660 92 99, +7 495 662 39 40

WWW.MASSEYFERGUSON.COM



MASSEY FERGUSON



\*Massey Ferguson — международный бренд АГКО. MASSEY FERGUSON is a worldwide brand of AGCO.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР ПО РЕАЛИЗАЦИИ МОТОРНЫХ МАСЕЛ «ЛУКОЙЛ»

ООО «Вест-Ойл», г. Новосибирск, ул. Петухова, 35в, тел.: (383) 362-01-90, 362-01-89;

ул. Нижегородская, д. 241, тел.: (383) 262-28-76, 262-02-45; пр. Строителей, 25, к. 2, тел. (383) 332-11-49

E-mail: west\_oil@mail.ru

http://www.lukoil-masla.ru/

http://www.west-oil.ru/

http://west-oil.pf/





## Тяжелое золото старателей

Выросшие на книгах Джека Лондона, мы все втайне мечтаем побывать на настоящем прииске, подержать в руках заветный мешочек с золотым песком, ощутить на себе сокрушительное действие «золотой лихорадки». Однако золотодобыча — это совсем не романтика, а ежедневный тяжкий труд, требующий ответственности, дисциплины и добросовестности. Именно на этих трех «китах» и основана работа одного из золотодобывающих предприятий Маслянинского района — ООО «Артель старателей «Суенга». Об этом нам рассказал заместитель директора по режиму сохранности драг. металлов Михаил Кандинский.

— Что привело Вас в золотодобычу? Вы не похожи на человека, который падок на романтику.

— Сыграл фактор случайности. Я попал сюда по рекомендации бывшего главы района Вячеслава Ярманова. Мы с ним были давно знакомы лично — я работал в МВД, сейчас я офицер на пенсии. Он рассказал мне об артели, и предложил работать здесь, аргументируя тем, что есть специальность в родственном мне ключе.

— Вячеслав Владимирович всегда активно участвовал в развитии предпринимательства в районе...

— Это верно. Ярманов был главой района два срока — все это время чувствовалась его поддержка. Он и его команда

всегда оперативно откликались на любые просьбы, и все, что они делали, отвечало интересам района. Но и мы тоже работаем на благо района. У нас порядка 90% кадров — это жители Маслянинского района. А во-вторых, мы являемся стабильным и честным налогоплательщиком, за что нас неоднократно отмечали почетными грамотами. Это тоже важно, ведь местный бюджет формируется из налогов. На те деньги, которые мы платим администрации в виде налогов, ремонтируются школы и выполняются многие другие виды социальных работ. В нашем поселке Егорьевском ведь всего два крупных предприятия — это наша артель старателей «Суенга» и золотодобывающее предприятие «Салаир». Так или иначе,

мы живем проблемами этого села, проблемами тех людей, которые у нас работают.

— Что вы имеете в виду?

— Прежде всего я говорю о том, что мы оказываем помощь местному населению. Сейчас проводим плановую замену трубопровода, а перед учебным годом отремонтировали котельную в школе. Когда необходимо, выделяем технику и людей, например, зимой помогаем чистить снег на дорогах.

— Кстати, о зиме. Наверное, в это время работа прекращается, что тогда делают ваши рабочие?

— Да, сезон обычно заканчивается 1 октября. Не потому что мы так хотим — а из-за того что в воде появляется шуга, и начинаются очень большие потери золота. Да и не только в этом все дело. Мы просто физически не можем работать, когда вода замерзает. А что касается работников — зимой у них отпуск. Если есть объем работы, то трудоустроиваем. Правда, чаще можем себе позволить всего нескольких сторожей. Вот раньше, лет пятнадцать назад формировались строительные бригады. Например, поселок Возрождение «Артель старателей «Суенга» построила полностью своими силами. Впоследствии наши люди часто зимой устраивались на вырубку леса,

но сейчас этого нет. Мы были бы рады им помочь, но заработную плату мы можем обеспечить только металлом. Отработали люди сезон — получили зарплату, премию и расчет. А весной принимаем их назад. Мало кто уходит, здесь живут люди серьезные, молодежь бывает, не выдерживает по двенадцать часов монотонной работы. Но текучка у нас не больше, чем на любом крупном предприятии.

— Работа настолько тяжелая?

— Да уж, романтики в ней мало. Посмотрите на наших старателей — на сапогах грязь, трудится под открытым небом — под дождем, под снегом — и нельзя ни на минуту отойти. Работа рутинная, тяжелая и справляются с ней только настоящие работники, которые понимают законы производства. Ведь если не соблюдать их, можно просто собираться и уходить. Но я скажу, что люди здесь работают сильные, способные решать поставленные задачи, имеющие желание работать.

— Они здесь и живут без отрыва от производства?

— Да, к нам приезжают, чтобы заработать и остаются на весь сезон. Наша задача — создать им комфортные бытовые условия, чтобы они могли спокойно отдыхать. Для этого мы специально нанимаем людей, которые занимаются обеспечением быта — уборщицы, повара, которые отлично готовят. Питание у нас пятиразовое. В шесть утра завтрак, в десять — чай, в половине второго — обед, в четыре опять чай, а после работы — ужин. Непременно подаем мясо, потому что работа тяжелая, нужно много белка. Баня работает круглосуточно, есть и прачечная. Все необходимое, но устроено довольно просто, по-мужски. Рабочий день у нас 12 часов, с перерывом — полчаса

на обед и пятнадцатиминутные перекуры. Говорят же «не намочить майки — не догонишь и в фуфайке» — все эти традиции издавна сложились на предприятии, все они негласные, но соблюдаются неукоснительно.

— Какие например?

— Так сразу и не вспомнишь. Наверное, все это больше в крови у каждого. Эти традиции сразу — и образ жизни и режим работы. Эти люди привыкли работать без жалоб, но они не терпят «сачков». А те и сами не могут ужиться, уходят. Здесь привыкли отвечать все за одного, один за всех. Это один из принципов работы артели. Все, что заработали за сезон, то наше, за исключением налогов, средств на обновление технического парка и текущую деятельность. Поэтому общий результат работы напрямую зависит от работы каждого члена трудового коллектива, от его квалификации, желания и умения работать.

— В чем это выражается?

— Загляните в толковый словарь. Артель — это товарищество, которое сообща работает и сообща делит заработок. Вот и у нас зарплату каждому работнику определяет трудовой совет коллектива, учитывая коэффициент его участия в общем деле. Если, допустим, появился один раз на работе с похмелья, тут же получаешь коэффициент 0,5. Проще говоря — лишается половины заработной платы. Нерадивые и лентяи уходят сразу же. Может, кому-то эти правила покажутся жестокими, но вряд ли они чрезмерны. Так или иначе, «Артель старателей «Суенга» заработала себе имя. Эти правила позволили нам выжить, надеюсь, и дальше наше предприятие будет так же работать на благо поселка.

— Действительно, трудно предста-

вить себе, чтобы в один прекрасный момент здешние люди перестали добывать золото, ведь исторически это был поселок старателей.

— Это верно. Здесь никогда не сеяли и не пахали, поселок просто по-другому не проживет. Вы можете встретить людей, которые являются старателями в четвертом или пятом поколении. Это просто поразительное чувство — открываешь исторические документы и видишь фамилии тех, кто сейчас у тебя работает. Мы копаем землю — и находим пуговицы от шинелей, монеты — а они принадлежат нашим дедам и прадедам.

— Наверняка прииск с такой богатой историей постепенно вырабатывается. Надолго ли хватит того золота, что там осталось?

— Разумеется, вы правы. Здесь золото официально начали добывать с 1830 года, когда Пушкин живой был, а по неофициальным данным — гораздо раньше, потому что здесь на раскопках встречаются монетки с 1751 года. Естественно, что месторождение с такой историей постепенно вырабатывается, золото уходит все глубже, становится уже не таким богатым, поэтому мы вынуждены применять новые технологии, приобретать новую технику. Хотя, знаете, я думаю, что потомки будут умнее нас. Они переработают то, что мы оставили в отвалах. И не один раз переработают. На участке, где мы сейчас работаем, проходила драга — и ничего, золото еще есть. Полностью его выбрать невозможно. Для этого и существуют новые технологии, новые методы извлечения, обогащения — чтобы собирать новое золото. Мы не то чтобы работаем по-старинке, но развиваться есть куда. Вот и будем развиваться.



Это просто поразительное чувство — открываешь исторические документы и видишь фамилии тех, кто сейчас у тебя работает. Мы копаем землю — и находим пуговицы от шинелей, монеты — а они принадлежат нашим дедам и прадедам.

# УДОБНАЯ УТИЛИЗАЦИЯ В «МАКС МОТОРС ПРОЕКТ»!

Поменяй старый автомобиль на новый UAZ! С выгодой до 120 000 руб. В рамках программы утилизации. Оформление за 1 день!\*



UAZ Hunter  
от 389 950 руб.



UAZ Pickup  
от 489 950 руб.



UAZ Patriot  
от 479 950 руб.



UAZ Cargo  
от 459 950 руб.



Коммерческие автомобили  
от 349 950 руб.

Новый UAZ в дилерском центре «МАКС Моторс Проект» - без беготни и бумажной волокиты! Все в одном автосалоне! С выгодой до 120 тыс. руб.

## ПРОГРАММА «УДОБНАЯ УТИЛИЗАЦИЯ».\*

Идя навстречу своим клиентам, в рамках программы утилизации, автосалон UAZ компании «МАКС Моторс Проект» предоставляет возможность утилизации старого автомобиля прямо в автосалоне! Для того, чтобы воспользоваться данной программой, достаточно просто привезти свой старый автомобиль в наш дилерский центр, а все остальное мы сделаем сами.

## АБСОЛЮТНО БЕСПЛАТНО В МАКС МОТОРС ПРОЕКТ:

подготовят все необходимые документы и снимут автомобиль с учета для последующей утилизации; передадут его предприятию-утилизатору и оформят все документы на новый автомобиль. Напомним, что льготные условия действуют при сдаче бывшего в употреблении транспортного средства (любого возраста и любой марки) на утилизацию.

## ПО УСЛОВИЯМ ПРОГРАММЫ «УТИЛИЗАЦИИ»

приобрести настоящий рамный внедорожник UAZ Patriot с выгодой до 120.000 рублей, а также легенду российского бездорожья UAZ Hunter - можно со скидкой 90.000 рублей. Стоимость UAZ Patriot в базовой комплектации с учетом специального предложения составляет 470.000 рублей, а начальная стоимость бензиновой версии UAZ Hunter — всего 389.950 рублей.

## СКИДКА В РАЗМЕРЕ 120.000 РУБЛЕЙ

распространяется на автомобили UAZ Pickup, UAZ Cargo и коммерческий грузовой ряд UAZ. UAZ Pickup в базовой комплектации Classic можно приобрести за 489.950 рублей. Минимальная стоимость UAZ Cargo составляет 459.950 рублей, UAZ 3303 (бортовой автомобиль) — 349.950 рублей.

## ПРОГРАММА «УДОБНЫЙ ТРЕЙД-ИН».\*\*

При покупке UAZ Patriot производства 2014 года и одновременной сдаче автомобиля, бывшего

в употреблении, по программе «Трейд-Ин» предоставляется дополнительная скидка в размере до 105.000 рублей. При покупке UAZ Pickup, UAZ Cargo, 3303, 3909, 3962, 2206, 2989 — по программе «Покупка в Трейд-Ин» предоставляется дополнительная скидка в размере до 100.000 рублей.

Мы со своей стороны сделаем максимум для того, чтобы освободить Вас от всех проблем, связанных с заменой автомобиля, и сделаем эту процедуру быстрой и приятной для Вас!

В рамках программы утилизации и обновления парка автомобилей, при покупке UAZ Patriot действует специальное кредитное предложение с первоначальным взносом от 50.000 рублей на срок 5 лет по ставке 15% годовых.

## Новый UAZ в «МАКС Моторс Проект»: выгодно, удобно, быстро!

Всех покупателей, участвующих в программе, ждут приятные подарки от нашего автосалона! Более подробную информацию можно узнать в МАКС Моторс Проект у официального дилера UAZ в Новосибирске, по телефону: 8 (383) 262-02-02 или на сайте [uazsp.ru](http://uazsp.ru)

\*Ульяновский автомобильный завод запускает программу обновления парка автомобилей, которая позволяет приобрести новый UAZ на более чем выгодных условиях - с помощью программы утилизации. Более того, ОАО «УАЗ» объявляет о максимальных скидках на весь модельный ряд UAZ! Срок действия программы - до 31 декабря 2014 года. Так же, только до 31 октября действуют специальные увеличенные скидки!

\*\*Программа, по которой старый автомобиль сдается в зачет покупки нового автомобиля с доплатой разницы в стоимости.

Создан для бездорожья.  
Обновлен для города.



**Новый Patriot**  
от 559 000 руб.\*

**Новый Pickup**  
от 519 000 руб.\*

**Старт продаж**  
с 7 ноября 2014 года.



Начиная с 07.10.2014 г. принимаем заявки на обновленные версии UAZ Patriot и Pickup. Все подробности у официального дилера UAZ в Новосибирске - «МАКС Моторс Проект» по адресу ул. Кирова, 276 или по телефону: (383) 262-02-02.

\* Выгода действительна при приобретении автомобилей UAZ 2014 года производства по Программе утилизации и обновления парка автомобилей, на условиях обмена (trade-in) бывшего в употреблении автомобиля любой марки на новый автомобиль UAZ или при сдаче автомобиля в утилизацию. При этом максимальная выгода достигается путем сдачи автомобиля в утилизацию. Обязательным условием участия в Программе являются подтверждающие документы, подробности у официального дилера UAZ в Новосибирске - «МАКС Моторс Проект» по адресу ул. Кирова, 276 или по телефону: (383) 262-02-02. Данное предложение носит информационный характер и не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). Предложение действительно до 31 декабря 2014 года.



**МАКС Моторс Проект**  
г. Новосибирск, ул. Кирова, 276  
Тел.: (383) 262-02-02  
[www.uazsp.ru](http://www.uazsp.ru)



# Сибирское богатство

Минеральная вода «Карачинская» по праву считается одним из брендов Новосибирской области. Среди жителей Центральной России давно ходит шутка, что сибиряка легко узнать по характерному атрибуту — бутылке «Карачинской» в руке. Шутки шутками, но по статистике каждый россиянин выпивает по одному литру минеральной воды «Карачинская» за год. Далеко не каждый завод по выпуску бутилированной воды может похвастаться такими показателями. О том, как небольшой завод получил всероссийскую известность, почему в обращение вернулась стеклянная тара и на сколько лет хватит ресурсов скважины в поселке Карачи, рассказал генеральный директор ООО «Карачинский источник» **ВЛАДИМИР ХРИТАНКОВ**.



— Владимир Федорович, завод был построен в 1974 году, однако только спустя тридцать лет минеральная вода «Карачинский источник» стала популярна за пределами региона. Как вам удалось достичь таких результатов?

— Когда я сюда пришел, купив контрольный пакет акций, помещение было фактически не пригодно к выпуску качественной минеральной воды. На дворе был 1996 год, завод не работал и даже не сдавался в аренду — видимо, потому что не находилось охотников работать с устаревшими технологиями.

Работники завода из числа жителей поселка Карачи ничем не занимались, соответственно не получали зарплату — неудивительно, что они не выходили из «депрессии», которую можно еще охарактери-

зовать как «беспрудное пьянство». Вы не поверите, но на первое наше собрание, на которое я пришел в пиджаке и галстуке, как положено, они явились в стельку пьяные! Было в общей сложности восемнадцать человек, некоторые из них сидели на корточках и щелкали семечки, когда я перед ними стоял. Тогда я сказал им: «Так не пойдет. Если на счет «три» вы не сможете подняться на ноги, то можете считать себя свободными». Человек восемь или девять так и не смогли встать, а тут же от руки написал приказ, и они были уволены по статье.

С этого момента начался отсчет новой жизни завода. Сейчас здесь работает больше 500 человек, и больше никаких вопиющих нарушений трудовой дисциплины не происходит. А без этого никак. Вскоре было построено новое здание, вложено немало средств на приобретения современного оборудования, работающего на немецких и французских технологиях. Но переломный момент, который привел нас к таким показателям и такому качеству — он случился тогда, когда мы договорились соблюдать дисциплину.

— Мы знаем, что у вас на заводе многие работают вахтовым методом. Отчего так? Кажется, местные жители с охотой идут к вам работать, неужели их потенциала недостаточно?

— У нас очень сложное техническое оборудование. Естественно, местными кадрами мы этот вопрос решить не могли, да и не сможем, наверное, в ближайшие пятьдесят лет. Поэтому мы привлекаем специалистов с высшим техническим образованием из Новосибирска, Бердска, Куйбышева и Барабинска. Как раз специалисты, которые имеют соответствующую инженерно-техническую подготовку и ездят из городов — они работают вахтовым методом.

Вахта длится четыре дня. Мы собирались раньше установить срок в месяц, но не учли, что человеку свойственно скучать по своим родным. И 15 дней, и 10 также оказались слишком долгим сроком. Именно поэтому остановились на четырех днях по 12 часов за смену — именно столько времени человек работает с полной самоотдачей, и через четыре дня, которые он проводит с семьей, успевает как следует отдохнуть и приступает к работе с новыми силами.

— Вы уже неоднократно расширяли производство. Расскажите о ваших последних нововведениях. Какой объем инвестиций вложен в запуск новой технологической линии?

— В прошлом году мы расширили ассортимент продукции нашего завода: открыли целую линейку сладких газированных напитков на основе натуральных соков. Одним из которых является популярный в Европе сладкий напиток на основе минеральной воды «Шорли». Его мы разливаем в брендированные стеклянные бутылки объемом в 0,5 литра с завинчивающейся крышкой.

Мы давно к этому шли — и к производству сладких газированных напитков, которые по вкусу были бы идентичны советским лимонадам, и к стеклянной таре. Мы считаем, что на прилавках магазинов наша продукция должна быть представлена как в ПЭТ-бутылках, так и в стеклянных, потому что есть определенный сектор потребителей, которые предпочитают переплатить за стеклянную бутылку, потому что знают, что в такой таре вода дольше сохраняет свои полезные свойства. На запуск новой технологической линии нам потребовалось 4,2 млн евро, оборудование было приобретено частично в Германии, частично в России. Производительность линии составляет 18,5 тысяч бутылок в час. Сейчас мы планируем увеличить производство для экспорта минеральной воды «Карачинская» за рубеж.

— Не утратит ли минеральная вода своих полезных качеств в составе сладких лимонадов?

— Уникальный состав минеральной воды «Карачинская» неоднократно подвергался изучению многими учеными, ее благотворное влияние на организм человека подтверждено десятками научных трудов. «Карачинская» вода более 9 тысяч лет добывается до нашей скважины сквозь подземные слои с гор Алтая, мы добываем



Виктор Мануйлов, главный инженер завода «Карачинский источник»:

«Я работаю в области розлива напитков 17 лет. Начиная с завода «Винап», а потом перешел в Владимиру Федоровичу, потому что поверил в то, что у завода «Карачинский источник» есть будущее. И не прогадал. Завод развивается, не стоит на месте. Руководство покупает целые производственные линии, проводят обучение, привлекая специалистов из Европы. Автоматика и информационные технологии с каждым годом совершенствуются, только успевай осваивать и учиться. Ежегодно среди персонала проходит аттестация, человек сдает экзамены, подтверждает свою квалификацию. Так что расслабляться нам некогда. Зарплата всех устраивает, ведь мы наблюдаем за рынком труда в Новосибирске и постоянно держим планку заработной платы чуть выше средней. Люди в большинстве своей гордятся тем, что работают здесь, и текучки никакой нет. Проблем особых тоже нет. Нам давно требуется новая подстанция, но пока все остается лишь на уровне разговоров. Не то чтобы это мешает нам развиваться, просто если потребуются увеличить производительность, мы не сможем сделать это быстро. А в целом, все устраивает. Все работники завода пьют минеральную воду «Карачинская», и никто не болеет».

ее с глубины ровно 1172 метра — как она может утратить свои полезные свойства только лишь оттого, что мы добавим в нее натуральный фруктовый сироп? Наша задача — очистить воду от твердых примесей и взвесей, т. е. мелкого песка и, согласно технологии, произвести насыщение углекислым газом, который является консервантом и не влияет на химический состав самой воды.

— Вы расширяете производство и ассортимент. В сутки завод добывает и разливает до 1 млн бутылок минеральной воды. Но ведь природные ресурсы исчерпаемы, на сколько лет хватит запаса артезианской воды?

— Думаю, у нас есть некоторый запас воды. По самым примерным запасам его хватит на 1000 лет, при условии бережного отношения к существующим запасам. Наша задача — сохранить в чистоте все то богатство, которым мы обладаем. В каком-то смысле Карачинский источник — это достояние нации, мы должны гордиться этим и беречь его.



Новосибирская область. Чановский р-он, пос. Озеро Карачи, ул. Лесная. Тел.: 8 (383) 266-03-45, 266-13-10.



# Железные нервы

## завода бетонных изделий

На визитке Сергея Николаевича Карпика не значится одно предприятие и должность, как у всех. ООО «Куйбышевский Завод Железобетонных изделий и Конструкций», ООО «Карачинское», ООО «Форум», ООО «Технология», ООО «Регул», ООО «Аграрное хозяйство», ООО «Металлист» — перечень из семи организаций, которые он курирует, настоящий холдинг с замкнутым циклом. Рациональность и экономия видна во всем — и столовая своя, и прачечная, и рабочие без дела не гуляют — такую картину мы увидели, побывав на куйбышевском заводе ЖБИ.

В этом году заводу исполнится 40 лет. Первые железобетонные изделия забили 5 декабря 1974 года, а 25 декабря министр подписал приказ. В то время его нельзя было назвать градообразующим предприятием, тогда эти лавры по праву принадлежали куйбышевскому химическому заводу и заводу автозапчастей. Но... сейчас их больше нет. От Томска до Новосибирска ООО «Куйбышевский Завод Железобетонных Изделий и Конструкций» — единственное предприятие, которому удалось пережить перестройку и без особых потерь войти в рыночную экономику. Больше того — не растерять свой коллектив. На заводе есть люди, которые работают с 70-х. Например, Надежда Ивановна Сидякина трудится на



предприятию уже 36 лет. По ее словам, это ее первое место работы, и она ему «никогда не изменяла». В конце 70-х она приехала в Куйбышев из Владивостока вслед за мужем, устроилась — и больше никуда не

ушла. «Ну а зачем бегать туда-сюда, если меня здесь все устраивает? Бесплатно дали квартиру, и путевки в детский сад для детей всегда были, и учили меня здесь всему» — говорит Надежда Ивановна.



Сам Сергей Карпик работает на заводе с 1985 года. Он с теплотой вспоминает те времена, когда он только пришел: «Было интересно. И дело даже не в том, что было много заказов, а сейчас их меньше, а в том, что проводилась большая культмассовая работа. Ездили с концертами в Новосибирск, Омск, даже в Москву. У нас был свой хор, ансамбль, и в спорте не отставали — были команды футбольные, волейбольные. В общем жизнь кипела, отработал смену — и на секцию. Особенно активно защищающим честь завода на соревнованиях могли даже несколько дней добавить к отпуску. Хотя, конечно, отпуска нам только снились — завод работал в три смены. Кроме этого мы строили свой бассейн, профилакторий, была своя пасека, свое подсобное хозяйство и свой

свинокомплекс на 500 голов. Хотя это все появилось чуть позже, когда заводом стал руководить Владимир Федорович Хриланков. Он всегда был за то, чтобы продуктами себя самим обеспечивать».

О том, насколько большое влияние оказывает Владимир Хриланков на развитие сельского хозяйства Сергей Карпик говорит с улыбкой: «Где Хриланков — там будет сад, будет огород и никто голодным не останется. Вы подумайте только — у нас мясо свое, свои овощи и фрукты, и не надо идти в магазин и покупать эту химическую бурду в тетрапаке, которую усиленно по телевизору рекламируют».

Рабочие завода эту политику поддерживают, с удовольствием ходят в столовую, где полноценный обед стоит всего 50 рублей, и никому из них даже в голову не приходит искать лучшей жизни в городе. Тем более, что за вредность на производстве завод в полной мере оплачивает обеды в течение 14 дней. Александр Щеглов, кузнец, и во-



все признается, что он выходец из трудовой династии. Его дед также трудился кузнецом на этом заводе, он внука всему и научил. «На «мерседесе» в городе ездить — это не мое. Никуда отсюда не хочу уходить, все устраивает и коллектив хороший. Хочется, чтобы все оставалось как есть, потому что кажется, что лучше и пожелать нельзя. От всего сердца желаю заводу развиваться и процветать».

А завод и не стоит на месте. Он пережил за свою историю все — два банкротства, когда непонятно было, как жить дальше, но руководство все равно выплачивало рабочим зарплату, потому что главное — сохранить коллектив, сохранить оборудование, не позволить отдать дорогостоящие машины в распил. Были и попытки рейдерских захватов, когда защищать завод приходилось чуть ли с монтировками в руках. Однако сейчас все позади, активно идет модернизация материальной базы, в числе прочего поменяли компрессоры — если раньше в бетонно-смесительном цехе сидели 10-12 человек и вручную переключали рычаги, то сегодня достаточно одного оператора, у которого только два слесаря в помощниках. У оператора есть компьютер, и он вводит команды, сколько надо бетона и какой нужен раствор, в то время как автоматика сама загружает с точностью до килограмма, а записи за весь период сохраняются на диске.



Моторист бетонно-смесительного цеха Надежда Скузаватова, в чьи функции входит, работать с этим современным чудо-пультом, очень довольна приобретением завода: «К хорошему очень быстро привыкаешь. Раньше был ручной пульт управления, и весы были не автоматические, приходилось самим насыпать, где-то могли пересыпать или недосыпать, в итоге раствор получался пусть чуть-чуть но разный. Сейчас все как в аптеке — перерасхода нет, бетон получается безукоризненно качественный, клиент доволен. Еще один плюс — раньше шум в цехе стоял ужасный постоянно, а сейчас тихо, мы даже цветы в горшке посадили — уют создаем. Так хорошо, что больше в респираторе не нужно ходить, больше нет пыли, чистота. В таких условиях на работу всегда идешь с удовольствием. Хочет сказать спасибо руководству за то, что несмотря на то производство по всей стране рушится, заводы закрываются,

а у нас наоборот — купили новые мешалки, компрессоры, видно, что развиваемся».

Завод уже выпустил почти миллион кубов сборного железобетона. Дорожных плит по 3 500 за год, это значит, что минимум по 8-10 километром дороги. При его участии построили 8 мостов. Завод готов и к большему объему работы. Если сейчас в год он делает 15 000 кубов железобетона, то совершенно спокойно это количество можно увеличить до шестидесяти тысяч. Иначе говоря, завод работает всего лишь в 25-30% своей мощности. Сергей Николаевич с горечью говорит, что потребности в железобетоне в Новосибирской области гораздо меньше, чем хотелось бы, потому что основное строительство идет в Центральной России — в Москве и Санкт-Петербурге.

Конечно, бывают крупные заказы, как например, когда начали строить локомотивное депо в Барабинске. «Тогда работали как положено, 350-400 кубов за сутки выдавали, работали в три смены, но рабочие почувствовали интерес к работе, ведь зарплата увеличилась соответственно нагрузке. А сейчас сколько мы делаем — в лучшем случае 75 кубов за смену. Разница колоссальная», — говорит он. На складах хранятся дорожные плиты, как раз на 8 км дороги — это было сделано в расчете на новые заводы, которые, возможно, откроются на территории района. Работают на перспективу в том числе и затем, чтобы люди работали.

Сохранить коллектив — это очень важно, потому что среди молодежи находится все меньше желающих идти на тяжелую работу. Нет молодых специалистов-крановщиков. Если один из десяти окажется хорошим специалистом — это еще хорошая статистика. Хотя среди матерых рабочих текучки нет — они держатся за свое место, потому что они

знают, что «социалка» в полном объеме им гарантирована, они вкусно и недорого питаются в местной столовой, а спец-одежду им всегда постирают в прачечной. Да еще и зарплата вовремя — и аванс, и получка приходят в руки четко день в день. А если свой человек начинает строительство дома, то материалы ему завод продает с большой скидкой. Сергей Николаевич в подобной практике не видит ничего выдающегося: «От нас не убудет, а для людей это важно. Когда отношение начальства хорошее, оно не скупится на мелочах, то и работать человеку приятнее».



Главный механик Виталий Тимкин, который руководит всей механической службой и электриками, не по-деловому собран и лаконичен. На вопросы журналистов отвечал коротко, но видно было, не лукавит, когда говорит, что работать ему нравится. «Все что необходимо, предоставляется по мере возможности. Но мы лишнего не просим, пытаемся по-максимуму справляться своими силами и своими инструментами. Коллектив подобрался хороший, с головой и со смекалкой. Остается пожелать только, чтобы финансовое положение завода всегда было стабильным».





## «Бухта Лазурная» — идеальный отдых для тех, кто никуда не спешит

Туристическая база отдыха «Бухта Лазурная» расположена на берегу реликтового озера Чаны. С берега кажется, что это совсем не озеро, а настоящее море. По своим размерам это озеро пятое в России и самое большое в Западной Сибири. А солоноватая вода только усиливает иллюзию отдыха на морском побережье. Заместитель генерального директора Алексей Янц рассказал нашим корреспондентам, совершенно очарованным красотой этого места, о том, почему отсюда не хочется уезжать.

Местные жители всегда любили приезжать сюда на отдых, даже несмотря на то, что дорога к бухте оставляет желать лучшего. Когда здесь был пионерский лагерь для детей северян, дорогу построили, но

пришли времена, когда эти детишки начали ездить на отдых к заграничным берегам настоящих морей, и постепенно дорожное покрытие разрушилось. Однако базу не бросили, потому что место удивительное,

перспективное, чем больше в него вложишь, тем больше отдача.

Летом здесь бывает много людей. Побывав здесь однажды, они приезжают еще и еще, а также рекомендуют своим друзьям. Немудрено. В составе воды почти половина солей магния, следовательно, здесь с точки зрения ингаляции уникальные условия. Человек пожив здесь даже один день, успокаивается.

Многие даже говорят, что теряют чувство времени, сколько они провели здесь, потому что известно, что соли магния являются основой многих седативных средств. Новосибирские ученые долго исследовали влияние воздушных масс, насыщенных испарениями солей магния, и пришли к выводу, что, проведя здесь месяц, человек на всю зиму ограждает себя от вируса ОРВИ и гриппа. Особенно это полезно для детей.

Мы организовали все условия для семейного отдыха для разных категорий граждан. Условия проживания на базе различные, есть как эконом вариант, так и благоустроенный бизнес-класс. Летние вагончики подойдут для молодежи или большой дружной компании. Деревянные домики для тех, кто хочет сменить привычные городские квартиры, на традиционный загородный колорит, ну а для любителей везде жить с комфортом, подойдет благоустроенный корпус со всеми удобствами. Однако, вне зависимости от вашего выбора, все полезные для здоровья факторы — воз-



дух, вода и солнце все равно будут в вашем распоряжении.

Питание не включено в стоимость проживания, но я рекомендовал бы вам не пренебрегать посещением наших столовых и кафе, потому что все блюда приготовлены из экологически чистых продуктов. Молоко и молочные продукты, мясо, овощи и зелень доставляются с нашего фермерского хозяйства расположенного рядом. Также обязательным угощением являются блюда, приготовленные из свежельовленной рыбы.

К слову, хотелось бы порадовать рыбаков. Весной мы запустили в водоем окуня и целых шесть тонн мальков сазана из рыбопитомника. Сейчас молодежь уже выросла, отнерестилась и ее можно ловить как на удочку, так и на спиннинг.



Буквально вчера на спиннинг я поймал почти 20 килограмм порционного окуня. Открою секрет — берет на зеленый твистерок. В этом году мы построили новый удобный мост для рыбалки, рыбачить с него — одно удовольствие, никаких зацепов нет. Еще один плюс — из-за того, что вода у нас горько-соленая, создается естественный барьер для заражения рыбы паразитами, поэтому рыбалка здесь не только удобная, но и безопасная.

А осенью здесь можно охотиться — в заливе водятся серые гуси и утки, совершенно не пуганые. Зимой у нас созданы все условия для подледного лова, теплые домики, лунки и снегоходы, мы также можем отвезти любителей подледного лова на нужный участок на собственном транспорте.



Тел.: 8 (383 62) 22-141, 8 (383 62) 22-931.

Администратор: +7-913-062-11-03  
e-mail: sekretar@istoch.sibhost.ru

### Как проехать:

— на поезде: до станции Барабинск, далее рейсовым автобусом до села Квашнино;  
— на автомобиле: по федеральной трассе М51 (Байкал) до села Квашнино, ориентируясь по указателям.

**Проезд из Новосибирска:** по федеральной трассе «М-51» 325 км, затем поворот на бухту «Лазурная» (50 км по проселочной дороге).

**Проезд из Омска:** по федеральной трассе «М-51» 301 км, затем поворот на бухту «Лазурная» (50 км по проселочной дороге).

**Проезд на поезде:** до станции Барабинск, затем рейсовым автобусом до села Квашнино.





## Здесь хочется жить!

Маслянинский район недаром называют «Сибирской Швейцарией». Здесь удивительная природа, и как-то особенно легко дышится после городского «коктейля» из газов и пыли. Маслянинцы даже придумали слоган для своего района: «Здесь хочется жить». Когда мы впервые увидели на краю живописного соснового бора красивое современное здание «Маслянский комплексный социально-оздоровительный центр», на ум пришли именно эти слова. О том, чем живет самый современный «пансионат» Новосибирской области и каково в нем жить, нам рассказала директор Маргарита Шабалина.

— Маргарита Владимировна, говорят, Вы принимали непосредственное участие в строительстве этого комплекса?

— Мое участие началось в тот момент, когда здание было уже построено, нужно было его оборудовать и сформировать коллектив. А первоначальная идея принадлежала наше-

му бывшему главе Вячеславу Владимировичу Ярманову. Это удивительный человек, у него всегда было множество идей, как улучшить жизнь в районе, как приумножить его славу. Построить комфортный пансионат для пожилых — как раз одна из таких идей. Это однозначно благое намерение, и его, конеч-

но, сразу поддержали министр социального развития НСО Сергей Иосифович Пыхтин и председатель законодательного собрания НСО Иван Григорьевич Мороз, который тогда был председателем областного пенсионного фонда. Я знаю, что Вячеслав Владимирович несколько раз летал в Москву, чтобы добиться финансирования строительства комплекса. Деньги он получил только после того, как показал проект. К слову, он из всех своих идей старался сделать визуальный проект (картинку), и он всегда либо лежал у него на столе, либо висел на стене, и подобные проекты вдохновляли и меня, и всех остальных работать лучше и быстрее. И в самом деле, пансионат был построен достаточно быстро — всего за два года.

— Это место, наверное, было выбрано не случайно: в стороне от поселка, но в двух шагах от леса и реки?

— Место для него выбирали всем миром. В итоге остановились на бывшей тер-

ритории пионерского лагеря, это место любили все жители, потому что оно, спокойное, тихое. И пансионат получился здесь очень комфортным и современным. Я приняла здание в тот момент, когда из него выносили строительный мусор — нужно было заняться его оборудованием. Все три руководителя, которые стояли у истоков проекта, имели одно общее требование — чтобы в новом здании стояло современное оборудование, и чтобы люди в нем жили, а не доживали, как это иногда бывает в домах призраков. И Вячеслав Владимирович, человек в высшей степени требовательный, он не любит, чтобы его проекты делались абы как. То есть нам пришлось показать все, что мы умеем, и даже больше, чтобы не ударить в грязь лицом. В 2010 году пансионат принял первых клиентов, это были пенсионеры Маслянинского района. Постепенно функции нашего учреждения расширились, мы стали принимать и другие категории граждан, тогда же здание передали на областной баланс. Так мы превратились в комплексный социально-оздоровительный центр, стали оказывать услуги самых разных направлений. Слово «пансионат» осталось в народной памяти, и теперь нас часто называют именно так. Иногда даже не узнают, когда мы свое официальное название озвучиваем, настолько им привычен формат «пансионата».

— Значит, сейчас здесь скорее «санаторий», чем просто социально оздоровительный центр для престарелых и инвалидов?

— Нет, не так. Сейчас в результате всех изменений у нас есть несколько направлений деятельности — принимаем пенсионеров Новосибирской области, обслуживаем инвалидов, имеющих индивидуальную программу реабилитации, а с 2011 года мы реализуем областную программу проекта министерства социального развития, который носит название «Синдром эмоционального выгорания. Методы профилактики», в рамках которого учреждение ведет работу с соци-



альными работниками Новосибирской области. Люди приезжают к нам со всего региона, чтобы пройти недельный курс реабилитации, который включает в себя медицинско-оздоровительные процедуры, социально-психологические и социально-культурные. У нас три врача сейчас работают — два терапевта и один физиотерапевт, а в физиокабинет мы с каждым годом закупает новое оборудование. Психолог работает не только с сотрудниками, его тренинги и релаксационные занятия пользуются спросом у различных категорий граждан. Особенно полезно учиться различным навыкам выхода из стресса. В результате сотрудничества с научно-исследовательским институтом молекулярной генетики и биофизики Сибирского отделения РАН у нас в учреждении появился уникальный тренажер. Называется он «БОС-Пульс», и смысл его состоит в том, что человек с помощью биологически обратной связи, играя на компьютере, учится управлять собственным пульсом. Соответственно, он регулирует свои сердечные ритмы и может вести себя

спокойно в стрессовых ситуациях. Всего десяти упражнений достаточно, чтобы 80% людей научились управлять своими нервами. Понимаю, что это звучит как какая-то мистика, и надо видеть реакцию людей, у которых начинает получаться контролировать свои сердечные ритмы. А ведь это полезно не только при стрессе, но и ведет к нормализации общего состояния человека. Следующее направление — социокультурное. Например, преподаватели из Маслянинской школы искусств постоянно дают мастер-классы по лепке из глины, росписи, изготовлению тряпичной куклы, даже есть модное направление — квиллинг, создание объемных рисунков из тонких полосок бумаги и модульное оригами.

— Кажется, у вас людям не просто не приходится «доживать», но жизнь их становится куда интереснее, чем раньше.

— Мы к этому стремимся. Но всегда есть что-то, о чем мы вынуждены пока просто мечтать. Вы упомянули, что мы стали больше санаторием, чем центром. Пока что это не так, и я даже не знаю, получим



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ли мы когда-нибудь такой статус, однако мне приятно, когда приезжающие к нам люди называют нас санаторием, потому что это подразумевает гораздо более высокий уровень и новые возможности для развития. Для нас, когда говорят «санаторий» — это комплимент, и мы всячески стараемся соответствовать. Рабочий лозунг коллектива: «Наша территория — это территория улыбки, заботы и внимания». Когда я принимаю новых людей на работу (а наше учреждение обеспечивает 60 рабочих мест в районе), я всегда говорю, что неважно, какова твоя должность, будь ты хоть дворник, хоть директор, если к тебе обратились с вопросом или проблемой, ты всегда должен помочь. Все говорят, что наш коллектив приветливый и дружелюбный, а иначе и быть не может — ведь здесь живут люди, они отдыхают и не должны сталкиваться с равнодушием или хамством.

— На стенде с фотографиями мы видели много снимков, снятых на фоне природы. Это вы привезли с каких-то экскурсий?

— Да, чуть раньше я начинала говорить о социокультурной программе. В нее входят

не только мастер-классы по рукоделию, но также разнообразные экскурсии. Зимой мы едем в Юрманку, там наши клиенты могут покататься на лошадях, подняться на подъемнике и осмотреть окрестности, а то и скатиться с горы на лыжах или санках. Летом мы возим их на перекаты реки Суенги, с костром, чаем, песнями. Также мы обязательно возим группы в краеведческий музей, показываем самые красивые места нашего поселка, такие как территория кирпичного завода, новый спорткомплекс, бассейн. В бассейн, кстати, мы возим обязательно, есть даже такие люди, которые две недели живут у нас и каждый день ездят в бассейн на нашем автобусе. Можно назвать частью обязательной культурной программы и показ фильма о Маслянинском районе, его всегда с удовольствием смотрят и задают вопросы.

— А к чему Вы стремитесь?

— Например, мы хотели бы, чтобы у нас был собственный бассейн, хотим киноконцертный зал, большее количество медицинских кабинетов. Однако для реализации всех этих желаний у нас недостаточно места. Решить эту задачу можно лишь при условии строительства нового комплекса.



Если говорить о планах, а не о мечтах, то мы работаем над развитием гидромассажного комплекса. У нас уже есть две гидромассажные ванны и сауна, однако есть цель создать полноценный комплекс со всеми видами душей. У нас есть соляная галокамера, но она уже не такая современная, как хотелось бы. В перспективе мы собираемся организовать у себя иглорефлексотерапию, сейчас мы на стадии получения лицензии. Сегодня нашим главным идейным вдохновителем является министерство социального развития, именно там зарождаются все проекты, которые мы потом реализуем у себя.

— А какой из проектов кажется Вам наиболее интересным?

— Есть одно направление, которое мы хотим со временем сделать нашим брендом — это льнотерапия. Вы, должно быть, знаете, что выращивание льна с давних пор является прерогативой нашего района, каждый год проводится праздник льна, и возрождается льноводство. А мы хотим льнотерапию сделать нашей уникальной услугой. Здесь мы видим широкий спектр возможностей, ведь кроме самого волокна, бесценным продуктом при производ-

стве льна является льняное масло. Вот его мы и будем использовать. У нас в прошлом году появилась традиция, которую мы окрестили «льняной четверг». По четвергам мы готовим своим клиентам «льняное меню», куда входят различные каши, салаты, выпечка с льняным семенем, а также предлагаем принимать льняное масло о утрам для улучшения работы желудочно-кишечного тракта. Все наши наблюдения и анализы показывают, что у 90% клиентов, которые принимали льняное масло, улучшается состояние организма. Наши повара принимали участие в областном конкурсе кулинарного искусства на Сибирской ярмарке, наш стол был на тему льна и заслужил массу комплиментов от жюри. С того фестиваля мы вернулись с серебряной медалью. Это нас вдохновило на продолжение работы в этом направлении. Недаром у нас над входом висит табличка со словом «Здравствуй» на фоне реальной фотографии маслянинского льняного поля. Мы хотим, чтобы наш маслянинский лен ассоциировался у гостей района еще и со здоровьем. И, конечно, мы надеемся на поддержку и помощь от Правительства области.



ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



ЗАО «ЮРИДИЧЕСКИЕ УСЛУГИ»

## ВСЕ ВИДЫ ЮРИДИЧЕСКИХ УСЛУГ

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

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

ТЕЛ. 217-42-05

КОМПАНИЯ  
**Реклама  
Онлайн**  
агентство полного цикла

(812) 401-64-64

(495) 737-54-64

(383) 227-64-64

www.reklama-online.ru

Все виды рекламы.  
Все регионы РФ и СНГ



Печатные СМИ



Радио



Телевидение



Транспорт



Метро



BTL/Промо



Интернет



Наружка

ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361

## СИБИРСКИЙ РЕПОРТЁР™

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

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

Издатель: ЗАО «Телеграфное Агентство «Центральная пресса».

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

Учредитель, главный редактор: Александр Горбаченко  
Редактор: Екатерина Близнаина  
Обозреватель: Анджелла Горбаченко  
Маркетинг и реклама: Роман Туревич  
Корректор: Анастасия Абрамушкина  
Верстка: Юрий Ли

Отпечатано в типографии  
ООО «Печатный дом — Новосибирск».  
630084, г. Новосибирск, ул. Лазарева, 33/1, офис 305.  
Дата выхода: 23.10.2014.  
Подписано в печать: По графику: 17.00. Фактически: 17.00.

Тираж: 8500 экз.  
Распространяется бесплатно, по подписке.

С материалами информационно-аналитического журнала «Сибирский репортёр» теперь можно ознакомиться и в Интернете. Вы найдете наш сайт по адресу: [www.sibreporter.info](http://www.sibreporter.info)

# Землячество — это общество неравнодушных людей

Наша новая рубрика «Земляк земляка выручит всегда», рассказывающая о деятельности землячеств Новосибирской области, пополнилась беседой еще с одним достойным уважения человеком, который уже много сделал и продолжает делать для своей малой родины, руководителем Куйбышевского землячества ВЛАДИМИРОМ ХРИТАНКОВЫМ.

Деятельность нашего землячества, как всех прочих землячеств Новосибирской области, имеет два направления. Во-первых, мы заботимся о том, чтобы наши ветераны не чувствовали себя незаслуженно брошенными. К сожалению, государство не имеет возможности или желания воздать им по заслугам и обеспечить им достойный уровень жизни — высокую пенсию и хорошее жилье. Все, чем мы в данный момент располагаем, все построено нашими дедами, которые воевали за нашу свободу, поднимали целину, а сейчас не получают даже необходимых знаков внимания. Мы пытаемся компенсировать эту вопиющую несправедливость, как можем, помогаем им и не забываем поздравить и лишний раз сказать «спасибо».

А второе, не менее важное направление — это работа с молодежью. Она, кстати, включает в себя те же встречи с ветеранами, т. е. мы способствуем более активному общению между молодым поколением и ветеранами. Плюс, наше землячество разработало специальную программу по поддержке ЗОЖ, которая призвана активизировать спортивно-массовую работу среди ребятшек. Мы приобрели специальные переходящие кубки для школ района, кото-

рые можно будет вручать по итогам соревнований. Кроме этого мы стараемся как можно чаще вывозить сельских школьников в Новосибирск, где они могут посетить зоопарк, побывать в театре, прокатиться на речном трамвайчике. Многие ребяташки потом пишут нам письма, говорят, что это была их мечта, и вряд ли они смогли бы там побывать, если бы мы не помогли организовать эту экскурсию. Поэтому мы будем эту практику продолжать.

Помимо прочего мы плодотворно сотрудничаем с общественными организациями Куйбышевского района. Мы прекрасно понимаем, что землячество — это не аморфное и консервативное общество, а живой развивающийся организм. Двери в землячество открыты для всех, и к нам уже проявляют интерес более молодое поколение, люди от 25 до 40 лет, они обращаются с просьбами вступить в наше общество. А это значит, что неравнодушных людей становится больше. Мы будем стремиться объединять этих людей под знаменем нашей общественной организации, чтобы вместе придумывать и реализовывать какие-то общие проекты, направленные на благо всех тех, кто родился и живет в Куйбышеве.

## Благодарственное письмо

Уважаемый Владимир Федорович!

Вы человек, который свое самовыражение находит, прежде всего, в труде, в служении обществу и людям. Вы зарекомендовали себя как компетентный организатор, общественный деятель и личность с активной жизненной позицией.

С полным основанием можно сказать, что Вы првмного одаренный природой человек со способностями создателя, умением дружить, слушать и слышать, держать свое слово. Вы умеете сплотить для дела нужных людей, и все работает с Вами с удовольствием, равняясь на лидера. Впечатляет и Ваша широкая благотворительная практика в пользу ряда районов области, семей, попавших в тяжелые жизненные условия. Все это вместе взятое, создало Вам в области заслуженный авторитет, дорогу к которому Вы положили умом, талантом, образованием, трудом и честностью.

Считаем добрым явлением, то, что Вы возглавляете землячество Куйбышевского района в Новосибирске, деятельность которого является образцом эффективного сотрудничества власти, общества и бизнеса.

Совет Ассоциации землячеств Новосибирской области выражает Вам благодарность за активное участие в продвижении идей гуманизма, нравственного воспитания молодежи, становления землячественного движения и сердечно поздравляет Вас с днем рождения!

Примите, Владимир Федорович, в этот день самые теплые пожелания: крепкого здоровья, личного счастья, благополучия. Пусть Ваши знания, опыт, душевное тепло и дальше служат на благо Новосибирской области, нашей общественной организации!

Николай Гаращук  
Председатель Совета Ассоциации  
землячеств Новосибирской области



Хриланкову  
Владимиру Федоровичу,

Директору ООО «Карачинский источник»

Руководителю землячества  
Куйбышевского района в г. Новосибирске.

г. Новосибирск  
3 октября 2014 г.

ЗЕМЛЯКИ

# Сохранить и приумножить

Зерно в Новосибирской области больше не будет «сгорать» без надлежащего хранения



С рабочим визитом в Новосибирск прибыли представители одной из крупнейших китайских фирм Muiyang Group Co. Ltd. Президент компании Гэри Гао, встретился с врио министра сельского хозяйства НСО Георгием Иващенко и обсудил возможность строительства современных сушильных комплексов и элеваторов в Новосибирской области. Корреспондент нашего журнала побеседовал с господином Гао и узнал, какие перспективы сулит Новосибирской области сотрудничество с инновационной китайской корпорацией. В качестве эксперта на интервью присутствовал и главный подрядчик, представитель компании Muiyang в СФО Евгений Суханосов.

— Компания Muiyang по праву пользуется положительной репутацией, как в Китае, так и в Европе. Инвесторы во всем мире ценят Вас за то, что Вы берете на себя абсолютно весь процесс строительства завода, начиная с проекта, заканчивая введением его в эксплуатацию и последующим гарантийным обслуживанием.

Г.Г. — Это действительно так. Такова политика компании — мы ценим каждого клиента и стараемся максимально точно реализовать его требования. Сдача завода «под ключ» также позволяет нам с чистой совестью ручаться за качество своего оборудования.

Е.С. — Очень важно понимать, что оборудование, которое устанавливает компания Muiyang, в итоге оказывается не просто качественнее, но и дешевле за счет высокой степени автоматизации. Кроме того, современные технологии, используемые в их оборудовании, позволяют сократить количество обслуживающего персонала, что также снижает издержки. Больше нет нужды нанимать десять человек для обслуживания одного механизма — с каждым новым заводом компания Muiyang увеличивает долю автоматизации и эргономичности. Компания привлекает большое количество специалистов из различных университетов и исследовательских институтов для помощи в разработке и проектировании, а в 2004 году был открыт исследовательский центр. Исходя из всего вышесказанного, я могу с уверенно-

стью сказать, что компания Muiyang выпускает высококонкурентную продукцию как по качеству, так и по цене.

— Насколько успешной оказалась Ваша встреча с врио министра сельского хозяйства НСО Георгием Иващенко? Изменились ли Ваши планы и намерения касательно сотрудничества с Новосибирском?

Г.Г. — Мы считаем, что встреча была весьма плодотворной. Наши эксперты заблаговременно проанализировали сибирский рынок, и пришли к выводу, что у вас в регионе существует острый дефицит элеваторов и сушильных комплексов. Россия — это мировой экспортер зерна, но во время ознакомительной поездки мы с коллегами не раз наблюдали, как убранное зерно подолгу лежит на полях, теряя изначально высокое качество. Очевидно, что ненадлежащее хранение зерна влечет за собой потерю прибыли. По итогам беседы с врио министра сельского хозяйства мы сделали вывод, что наши прогнозы оказались верными. Мы хотим предложить сибирякам современные высокотехнологичные элеваторы, которые позволят хранить зерно без потери качества, взамен давно устаревшего советского оборудования. С нашей помощью российское сельское хозяйство получит импульс к развитию. Отвечая на ваш второй вопрос, мы можем сказать, что подтвердили коррекцию планы относительно строительства птицефабрик, так как врио министра сообщил, что на данный момент в области их достаточно.

Е.С. — Было видно, что власть озабочена нехваткой производственных мощностей по сушке, по хранению зерна. Последние годы резко континентальный сибирский климат не балует фермеров хорошей погодой во время уборочной страды. В прошлом году была, наверное, рекордная по сложности уборочная кампания, когда большие площади остались не убранными, а то, что было убрано, частично сгнило. В существующих условиях, которые диктует рынок, фермер оказывается в тупике: чтобы не потерять зерно на полях, он вынужден оставлять его на элеваторе. Дело в том, что услуги элеватора не дешевые, в них входит приемка, подработка, сушка, отгрузка — эти 4 показателя складываются в такую внушительную сумму, что производителю, в конечном счете, оказывается просто не выгодно забирать зерно со склада. Однако в начале осени цена на зерно крайне мала — до 5 тысяч рублей — этого едва хватает, чтобы окупить затраты на производство. Прибыль может получить только тот, у кого есть возможность сохранить зерно без потери качества до весны. Именно эту возможность хочет предоставить нам компания Muiyang. Очищенное, высушенное зерно, хранящееся в новых современных элеваторах с системой вентиляции, с возможностью перекачивать и циркулировать воздух нажатием одной кнопки — это, во-первых, сокращение издержек, а во-вторых, возможность сохранить зерно до того време-

ни, когда на рынке установится более высокая цена. В итоге предприниматель получает больше прибыли и может наращивать свое производство в дальнейшем.

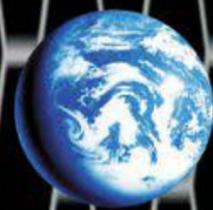
— Элеваторы и сушильные комплексы — это далеко не все, что предлагает Ваша компания. В Европе и Америке в первую очередь знают и уважают Вас за производство машин для изготовления комбикормов.

Г.Г. — За последние годы китайская кормовая отрасль совершила стремительный скачок от низкой эффективности и розничной торговли до крупномасштабной интеграции во все процессы производства. Мы запустили бренд Famsun, который буквально переводится «с поля к столу». Наша продукция полностью обеспечивает весь цикл: к примеру, оборудование для птицефабрик включает в себя не только помещения для содержания птицы, но также для убоя, переработки сырья, и даже пера. Это правило касается любой отрасли сельского хозяйства: от выращивания до переработки и консервирования готового продукта.

Е.С. — За счет стремления обеспечить полный цикл производства, компания Muiyang — признанный мировой лидер по производству кормов, не только для птицы, но также для КРС, свиней, рыбы и даже креветок. Конечно, здесь в Сибири мы привыкли с большим доверием относиться к европейскому поставщику, но пора уже понять, что существующий стереотип низкого качества товаров «made in china» сегодня не актуален. Мы с вами говорим не о легкой промышленности, а о высокотехническом оборудовании, а в этом отношении Китай уже опережает Европу. Сейчас ведутся переговоры насчет покупки компанией Muiyang одного из европейских заводов по производству корма. О чем это говорит — подумайте сами.

— Как видно, компания Muiyang очень серьезно нацелена на расширение географии в сторону Сибири. Скажите, Вас не пугают мифы о «комфорных» условиях ведения бизнеса в России?

Г.Г. — Честно говоря, мы слышали, что в России несколько неблагоприятные условия для зарубежных инвесторов. Однако в данный момент политическая ситуация кажется как нельзя более благоприятной. Происходит сближение экономик двух стран, и это удачный момент для подобных инвестиционных проектов. Это подтверждает и тот факт, что в НСО мы нашли четырех инвесторов, которые хотят с нами сотрудничать. Если экономическая ситуация не застопорится, а продолжит развиваться в том же темпе, к осени начнется поставка оборудования в Сибирь. Как видите, все складывается очень удачно, и никакого недружелюбия со стороны россиян мы не ощущаем. Напротив, по сравнению с жителями европейской части России, сибиряки намного приветливее, приятнее в общении и активнее идут на диалог по сотрудничеству.



# Агро Машинери



Выгодные цены,  
Лизинг\*,  
Рассрочка\*\*

\*Лизинг предоставляется компанией AGCO Finance

\*\*Рассрочка предоставляется ООО «АГРО-Машинери»

Компания «АГРО-Машинери» рада представить в Сибирском регионе сельскохозяйственную технику Massey Ferguson, простые в эксплуатации и исключительно надежные машины и оборудование, получившие признание и популярность во всем мире.

г. Новосибирск  
ул. Д. Ковальчук, 1  
тел: 7(383) 212-52-16  
факс: 7(383) 212-52-17

г. Барнаул  
пр. Энергетиков, 33 «Ж»  
тел: 7 (3852) 22-67-05  
факс: 7 (3852) 22-67-09

г. Красноярск  
ул. 2-я Брянская, 53  
тел: 7(391) 223-38-44

г. Омск  
ул. Семиреченская, 130, к.7  
тел: 7(3812) 37-36-06  
факс: 7(3812) 37-33-90

г. Кемерово  
тел: +7 (3842) 77-71-01

# НОВЫЙ ТРАКТОР К НОВОМУ СЕЗОНУ!



[www.rostselmash.com](http://www.rostselmash.com)

Ростсельмаш предлагает три серии тракторов **VERSATILE** для полного цикла сельскохозяйственных работ: от посевных и погрузочных до энергоемких операций. Все они объединены основными принципами, заложенными в основе тракторов **VERSATILE** - универсальность и эффективность. Именно это делает машины востребованными во всем мире независимо от условий применения.

#### Тракторы **VERSATILE**. Все для продуктивной работы:

- экономичные и надежные двигатели Cummins
- простая конструкция и надежность трансмиссии
- гидравлическая система с управляемой реакцией нагрузки
- прочная рама
- мосты с наружными бортовыми передачами - удобство в обслуживании
- большой дополнительный топливный фильтр
- простое удобное обслуживание
- комфортабельная двухместная кабина

**VERSATILE** ННТ 435-575 л.с.



**VERSATILE** 2000 335-375 л.с.



**VERSATILE** 190-305 л.с.



**ООО «Агротрак»** - официальный дилер ООО «КЗ «Ростсельмаш»  
Новосибирская область, пос. Верх-Тула, пер. Новый, д. 2  
тел/факс 8 (383) 325-39-00 (многоканальный)

**РОСТСЕЛЬМАШ**  
Агротехника Профессионалов