

№3
2016

ГІБРИДИ КУКУРУДЗИ:
НОВИНКИ СЕЛЕКЦІЇ

Стор. 14–19

Майстерня Аграрія



П'ЯТЬ КРОКІВ ДО УСПІХУ
З «ФІНАНСОВИМИ
РІШЕННЯМИ»

Стор. 44–47

«АГРОГІД»: ІСТОРІЯ НАШОГО
УСПІХУ

Стор. 26–29

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДРОНОВ
ДЛЯ ОБСЛЕДОВАНИЯ
ФИТОСАНИТАРНОГО
СОСТОЯНИЯ ПОСЕВОВ

Стор. 22–25

syngenta.



«МАЙСТЕРНЯ АГРАРІЯ» — МЕХАНІЗМ ВАШОГО УСПІХУ!

ШАНОВНИЙ ЧИТАЧУ,

ви тримаєте в руках третій номер журналу «Майстерня аграрія». У цьому числі ми пропонуємо вам змістовну інформацію про проекти Солгард і Артезіан, присвячені вирощуванню соняшнику й кукурудзи в умовах постійних змін клімату. Тут ви дізнаєтеся про історію бренда «АгроГід» та про основні досягнення цього напрямку діяльності компанії «Сингента».

Науковий і технологічний прогрес не стоять на місці, а «Сингента» прагне крокувати в ногу з часом. Про використання безпілотників для обстеження посівів читайте в окремій статті. У розділах про спеціальні культури ми розкажемо про створення майстерень садівництва і виноградарства та про заходи, які відбулися на базі цих навчальних платформ.

Розділ «Фінансові рішення» містить практичну інформацію: як правильно укласти форвардний контракт та як розумно користуватися фінансовими рішеннями компанії «Сингента». У розділі «Спецпроекти» ми знайомимо вас з інтернет-сервісами й іншими цифровими фішками, що їх запровадила компанія.

Ми постійно вдосконалюємо наш журнал і стараємося, щоб він був актуальним, цікавим та корисним сільгоспвиробникам. Сподіваємося, що й цей випуск стане вам у нагоді.

З повагою,
головний редактор

Володимир Максимович

«МАЙСТЕРНЯ АГРАРІЯ» — періодичне видання ТОВ «Сингента»

Засновник і видавець: ТОВ «Сингента»

Головний редактор: Максимович Володимир

Відповідальна за випуск: Швай Мар'яна

Літературний редактор: Цимбал Ярина

Адреса: 03680, м. Київ, вул. Козацька, 120/4,
ТОВ «Сингента», відділ маркетингу

Наклад: 5500 примірників

Журнал розповсюджується безкоштовно.

**Будь ласка, надсилайте свої питання,
зауваження та пропозиції на e-mail:**

maryana.shvay@syngenta.com

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАХИСТУ ПОЛЬОВИХ КУЛЬТУР

SOLGUARD — три професійні рівні захисту соняшнику від вовчка..... 6

ДОСЯГНЕННЯ СЕЛЕКЦІЇ

Гібриди соняшнику компанії «Сингента» — стабільність і впевненість у високих урожаєх 12

Гібриди кукурудзи: новинки селекції 14

НАУКА — ВИРОБНИЦТВУ

Использование дронов для обследования фитосанитарного состояния посевов..... 22

«АгроГід»: історія нашого успіху..... 26

ПРОМИСЛОВЕ САДІВНИЦТВО ТА ВИНОГРАДАРСТВО

Ідеальне товарне яблуко — як його виростити? 32

«Майстерня виноградарства»: захист виноградної лози 34

ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ

Аналіз агроринків: з чого почати?..... 38

Що робити з новим урожаєм: будемо ефективну стратегію реалізації разом..... 40

П'ять кроків до успіху з «Фінансовими рішеннями» 44

Вплив кліматичних змін на сільське господарство в Україні 48

Простий і надійний захист від посухи..... 52

Як продати врожай з поля і на це поле отримати насіння кукурудзи безкоштовно 54

Експорт по договору комісії с позиції фермера: описание схеми и налоговых/валютных последствий 58

СПЕЦПРОЕКТИ

«АгроЛіга» — це вдячність за довіру і партнерство 66

Цифрова «Сингента» 68

Немає часу на поїздки для навчання?

Долучайтеся до вебінарів компанії «Сингента»..... 70

Анатолій Кисіль: «Сільське господарство — не для слабких»..... 74


СОЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ

Агрономія — професія чи покликання? 80

Осінній сезон проекту «ОгоРодина» завершився святом збирання врожаю 82







АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАХИСТУ ПОЛЬОВИХ КУЛЬТУР

SOLGUARD — ТРИ ПРОФЕСІЙНІ РІВНІ ЗАХИСТУ СОНЯШНИКУ ВІД ВОВЧКА

ГЕННАДІЙ МАЛИНА

Менеджер з маркетингу, розвиток напрямку олійних культур

СОНЯШНИК — ОСНОВНА ОЛІЙНА Й ОДНА З НАЙРЕНТАБЕЛЬНІШИХ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ. ЙОГО ПОСІВИ МОЖЕ УРАЖУВАТИ ЦІЛА НИЗКА ШКІДЛИВИХ ОРГАНІЗМІВ. НАЙБІЛЬШУ ЗАГРОЗУ СТАНОВИТЬ ВОВЧОК

Вовчок (*Orobanche cymana* Wallr.) — це квітковий паразит, який не має хлорофілу і живиться за рахунок рослини-живителя. Він досить поширений і уражує посіви соняшнику в багатьох країнах світу. За різними даними, у світі уражено вовчком 7–8 млн га соняшнику. Одне з найбільших вогнищ поширення вовчка — Причорноморський регіон, до якого належить Україна. Із 6 млн га соняшнику в Україні майже 4 млн га перебувають у зоні особливої небезпеки. Це передусім Степ України, але щороку зона ця поступово поширюється далі на північ, захоплюючи Лісостеп України. Спільна еволюція паразита й хазяїна призводить до появи нових рас вовчка, здатних долати імунітет стійких до неї сортів і гібридів. Вважається, що зі зникненням старих сортів і гібридів зникають і старі раси. У процесі сортооновлення з'являються нові раси, які пристосовуються до нових генотипів хазяїна. Сьогодні особливо агресивні раси вовчка зафіксовано в Луганській, Донецькій, Запорізькій областях та на півдні Одеської, звідки вони поширюються в інші регіони.

Вовчок розмножується насінням. Воно дуже дрібне, пилоподібне, і завдяки цьому його легко розносять на великі відстані вітер, пилові буревії, дощі, комахи, знаряддя обробітки ґрунту, тара тощо. Проростати насін-

при надлишковому зволоженні ґрунту і температурі нижчій за +10 °С та вищій за +35 °С.

Один із ростків проникає крізь паренхіму кори кореня у ксилему і забирає у рослини-живителя воду й поживні речовини. На протилежному боці ростка утворюється брунька, яка розвивається у квітконос. Залежно від сприйнятливості гібрида, ступеня засміченості ґрунту насінням паразита і вологості ґрунту квітконосів може бути від 1–2 до кількох десятків (іноді більше як 200) на одній рослині. Квітконоси з'являються через 1–2 місяці після появи сходів соняшнику, а цвітуть вони набагато раніше, ніж соняшник.

Шкодочинність вовчка дуже висока, вона проявляється у відставанні рослин у рості, різкому зниженні врожаю і його якості. Рослини, уражені вовчком, відстають у рості й розвитку, внаслідок чого урожай може знижуватися на 30–70 % і більше

ня вовчка стимулюють виділення кореневої системи соняшнику з глибини ґрунту до 20 см. Оптимальні умови для проростання насіння — температура ґрунту +16...25 °С і вологість 70–85 %. Не проростає насіння паразита

Квітконоси прості, нерозгалужені, білуваті, згодом бурі, досягають висоти 30 см і більше, в основі з потовщенням. Квітки фіолетові, з чотирма тичинками, зібрані по кілька десятків у колосся або колосовидну волоть. Плід — коробочка, яка розкривається двома або трьома ступками і містить у середньому 1500–2000 насінин. Одна рослина вовчка здатна дати 60–100

тис. насінин. Насіння не проростає без наявності рослин соняшнику і може тривалий час (до 20 років) зберігати життєздатність у ґрунті.

При сильному ураженні рослини взагалі не утворюють кошиків. За наявності 30 квітконосів на одній рослині соняшнику урожай насіння з неї знижується всемеро, а при 60 і більше квітконосах його взагалі немає. Крім соняшнику, може уражувати тютюн, сафлор, помідори, полин, нетребу звичайну та інші культурні й дикорослі рослини.

Треба пам'ятати, що універсальних заходів захисту від вовчка наразі не існує і кожне поле — це унікальний випадок, який потребує особливого підходу залежно від регіону, ґрунту і ступеня ураження. Порушення сівозміни і недотримання профілактичних заходів на полі, неправильний вибір гібрида чи сорту соняшнику можуть спровокувати ще більше поширення вовчка на полі, а відтак зросте шкода від нього.

Отже, контроль вовчка — дуже складне питання. Вирішити цю проблему допоможе програма Solguard компанії «Сингента». Слід підкреслити, що окремо взятий елемент цієї програми не може вповні забезпечити надійний контроль вовчка. Програма Solguard — це три професійні рівні захисту соняшнику від вовчка:

- 1) агротехнічні заходи
- 2) генетичний захист
- 3) гербіцидний контроль

Агротехнічні заходи — це перший крок у комплексному підході до контролю вовчка. По-перше, це впровадження і дотримання профілактичних заходів — використання тільки сертифікованого насіння, моніторинг посівів на виявлення вовчка, чистота сільськогосподарського обладнання і машин тощо. По-друге, впровадження у сівозміну культур-пасток, як-от кукурудза і сорго. Дві останні — найефективніші пастки для вовчка, включення цих провокаційних культур у сівозміну знижує потенційний запас насіння паразита у ґрунті. Як і соняшник, кукурудза і сорго стимулюють насіння вовчка проростати, але він не може паразитувати на цих культурах

і тому проросле насіння гине. Так кукурудза і сорго сприяють знищенню майже половини запасу насіння вовчка у ґрунті.

Організація сівозміни з включенням культур-пасток — важливий елемент у контролі вовчка. Навіть при короткій ротатії соняшнику, але за наявності у сівозміні культур-пасток знижується запас насіння паразита. І навпаки, довга ротатія соняшнику (навіть 8–12 років), але без культур-пасток не сприяє зниженню запасу насіння паразита, відповідно зберігається висока загроза ураження соняшнику вовчком.

Ще один важливий агротехнічний захід — обробіток ґрунту. Останні дослідження свідчать, що енергоощадний обробіток ґрунту після соняшнику порівняно з традиційним знижує надалі ризик ураження посівів соняшнику вовчком. При цих технологіях насіння вовчка міститься на поверхні ґрунту, тобто на відстані від коренів соняшнику, крім того, на нього впливають зовнішні чинники, під дією яких паразит утрачає життєздатність.

Традиційний обробіток ґрунту, навпаки, призводить до того, що насіння паразита потрапляє у шар ґрунту, де воно захищено від зовнішніх чинників, може контактувати з кореневою системою соняшнику і зберігати життєздатність до 20 і більше років.

Генетичний захист. З погляду економії й екології, для багатьох аграріїв це досить захопливий спосіб вирішити проблему. Водночас для насіннєвих компаній це непросте селекційне завдання, яка потребує часу і чималих матеріальних витрат. Виведення гібрида — це результат тривалої селекційної роботи, спрямованої на отримання якісного великого врожаю. Варто пам'ятати, що генетична стійкість дозволяє підтримувати продуктивність, але небажано використовувати нові гени стійкості, коли це недоцільно. Використання гібридів, стійких до нових рас вовчка, до появи цих рас на полі тільки провокує розвиток і появу нових рас. Раси вовчка здатні еволюціонувати швидкими темпами, і гібриди, які сьогодні толерантні до вовчка, уже через 2–3 роки можуть втратити стійкість і уражатися вовчком.

Компанія «Сингента» приділяє особливу увагу селекційним програмам, головна мета яких — вивести гібриди, адаптовані до певних умов вирощування, з високим потенціалом урожайності, високим вмістом олії і комплексною стійкістю до основних хвороб та стресів. Велика генетична база і численні селекційні станції по всьому світу дозволяють компанії відбирати тільки найкращі гени для створення високопродуктивних гібридів.

Усі гібриди соняшнику «Сингента» мають стійкість до вовчка, більшість із них стійкі до вовчка рас А–Е, останнім часом на ринок виведено нове покоління гібридів, які поєднують високий рівень урожайності, пластичності і стійкості до нових рас вовчка. Це гібриди для всіх зон СИ Арізона, СИ Кулава, СИ Ласкала та Естрада; гібриди для посушливих регіонів Босфора, Трансол та СИ Кадікс.

Гербіцидний контроль — теж важливий компонент у комплексному підході до контролю вовчка. Цей метод базується на використанні виробничої системи Clearfield® або Clearfield® Plus, що дозволяє:

- контролювати однодольні і дводольні види бур'яни після сходів соняшнику;
- контролювати всі раси вовчка.

Для виробничої системи Clearfield® компанія «Сингента» пропонує сільгоспвиробникам високоякісне насіння гібридів, стійких до імідазолінонів (Санай МР, Коломбі, СИ Експерто, Таленто, НК Алего, СИ Діамантіс, НК Неома, НК Фортімі, НК Ададжіо), та гербіцид Каптора®. Для контролю вовчка гербіцид Каптора® краще застосовувати у фазі 4 листки у соняшнику. Каптора® контролює абсолютно всі раси вовчка і попереджає появу нових рас.

Для виробничої системи Clearfield® Plus компанія «Сингента» пропонує насіння гібридів СИ Бакарді КЛП і СИ Неостар КЛП та гербіцид Каптора® Плюс.

Програма Solguard дозволяє запобігти швидкій появі нових рас цього паразита і дає можливість вирощувати соняшник у регіонах із великою шкодою вовчка.

ПРОГРАМА ЗАХИСТУ СОНЯШНИКУ ВІД ВОВЧКА



Solguard

Фахівці компанії «Сингента» вже понад 20 років велику увагу приділяють вирішенню проблеми вовчка. Результатом їхньої кропіткої наукової діяльності стало виведення Clearfield®-гібридів та гібридів соняшнику зі стійкістю до вовчка





ГЕНЕТИЧНИЙ ЗАХИСТ

Правильний вибір насіння, що ґрунтується на ступені зараження певного поля, дозволяє ефективно контролювати вовчок та унеможливити провокацію еволюції рас



ГЕРБІЦИДНИЙ КОНТРОЛЬ

Застосування Каптора® або Каптора® Плюс забезпечує контроль усіх рас вовчка та однодольних і дводольних видів бур'янів



АГРОТЕХНІЧНІ ЗАХОДИ

Дозволяє запобігти поширенню вовчка та обмежити появу нових рас, зменшити запаси його насіння у ґрунті



Висока
врожайність



Багатий
вміст олії



Гібриди стійкі до
імідазоліонів



Clearfield®
гербіцид Каптора®



Культури-
пастки



Мінімальний
обробіток ґрунту



Solguard

syngenta®





ДОСЯГНЕННЯ
СЕЛЕКЦІЇ

ГІБРИДИ СОНЯШНИКУ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» — СТАБІЛЬНІСТЬ І ВПЕВНЕНІСТЬ У ВИСОКИХ УРОЖАЯХ

ГЕННАДІЙ МАЛИНА

Менеджер з маркетингу, розвиток напрямку олійних культур

СОНЯШНИК — ОДНА З НАЙВАЖЛИВИШИХ І НАЙПРИБУТКОВІШИХ КУЛЬТУР У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ. ПЛОЩІ ПІД СОНЯШНИКОМ ЩОРОКУ ЗРОСТАЮТЬ, І НИНІШНЬОГО РОКУ ПЕРЕВИЩИЛИ 6 МЛН ГА. «СИНГЕНТА» — НЕЗАПЕРЕЧНИЙ ЛІДЕР У ВИРОБНИЦТВІ ВИСОКОЯКІСНОГО НАСІННЕВОГО МАТЕРІАЛУ. ЗАВДЯКИ ІННОВАЦІЙНИМ ДОСЯГНЕННЯМ У СЕЛЕКЦІЇ СОНЯШНИКУ ГІБРИДИ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» ВИЗНАНО ЕТАЛОНОМ УРОЖАЙНОСТІ, ТЕХНОЛОГІЧНОСТІ Й ОЛІЙНОСТІ З ВІДМІННОЮ СТІЙКІСТЮ ДО ПОСУХИ І ХВОРОБ.

«Сингента» має у своєму асортименті гібриди для всіх напрямків вирощування (класичний, високоолеїновий, Clearfield®, високоолеїновий для Clearfield®, Clearfield® Plus, HTS-гібриди або сульфогібриди), різних груп стиглості — від ранньостиглих до середньопізностиглих, які адаптовано для різних зон вирощування.

КЛАСИЧНІ ГІБРИДИ

Серед класичних гібридів найпопулярніші гібриди НК Рокі, НК Бріо, НК Конді та ін. НК Конді — лідер за врожайністю і вмістом олії: в умовах Полтавської й Черкаської областей у товарних посівах отримували врожайність понад 50 ц/га.

У 2016 році компанія «Сингента» вивела на ринок ще один високопродуктивний гібрид — СИ Фламенко. Це середньопізній гібрид для класичного сегмента з добрими темпами росту на перших етапах органогенезу. У гібрида підвищена толерантність до основних хвороб: фомопсису, білої гнилі, фомозу. Має високий рівень врожайності й олійності. Стійкий до вовчка рас А–Е. Рекомендований для вирощування в усіх зонах, крім українських посушливих, та районів, де є нові раси вовчка. Оптимальна густина на момент збирання в посушливих умовах — 35–40 тис. рослин/га, в умовах помірного й нормального зволоження — 45–50 тис. рослин/га. Урожайність 2016 року в зоні Лісостепу становила 42,5 ц/га, Степу — 36,9 ц/га.

КЛАСИЧНІ ГІБРИДИ, СТІЙКІ ДО НОВИХ РАС ВОВЧКА

СИ Кадікс — середньоранній гібрид із лінійки толерантних до вовчка рас А–G. Завдяки високій посухостійкості гібрид демонструє стабільні результати в регіонах із ризиками тривалої посухи й агресивних рас вовчка. СИ Кадікс — універсальне рішення, бо має добру толерантність до хвороб, зокрема до фомопсису, і відмінну посухостійкість. Рекомендується для зони Степу, Південного Степу і сходу України. Висока посухостійкість поєднується у нього з високою врожайністю. Має високі темпи початкового росту. Рекомендована густина до збирання: в посушливих умовах Південного Степу і Приазов'я — 35–40 тис. рослин/га, в умовах

достатнього зволоження — 45–50 тис. рослин/га.

СИ Куपाва і СИ Ласкала — середньостиглі високоврожайні гібриди з толерантністю до вовчка рас А–G. Мають високі темпи росту на перших етапах розвитку, добру посухостійкість і толерантність до основних хвороб, а також високу олійність на рівні 50–53 %. Рекомендована густина на момент збирання в посушливих умовах Південного Степу — 35–40 тис. рослин/га, в нормальних умовах Степу і Лісостепу — 45–50 тис. рослин/га.

Гібрид Естрада — це унікальна комбінація високої врожайності, посухостійкості і толерантності до хвороб. Середньопізній гібрид (125–130 днів) для всіх регіонів, крім україно посушливих. Демонструє високу і стабільну врожайність в умовах поширення нових рас вовчка. Гібрид має високу олійність на рівні 48–50 %. Помірно-інтенсивного типу, пластичний. Рекомендована густина на момент збирання в посушливих умовах Південного Степу — 35–40 тис. рослин/га, в нормальних умовах Степу і Лісостепу — 45–50 тис. рослин/га.

СИ Арізона — новий середньостиглий гібрид, у якого найвищий потенціал урожайності в умовах нових рас вовчка та висока толерантність до посухи. Має середні темпи росту на перших етапах органогенезу. Демонструє високу пластичність в усіх зонах вирощування. Рекомендована густина на момент збирання в посушливих умовах — 40–45 тис. рослин/га, в умовах

помірного і достатнього зволоження — 45–55 тис. рослин/га.

CLEARFIELD®-ГІБРИДИ

Сегмент Clearfield®-гібридів досить широкий: це НК Фортімі, НК Алего, Санай МР, НК Неома, СИ Діамантіс та НК Ададжіо. Серед них можна обрати гібрид для будь-яких умов вирощування. Найпопулярніший гібрид НК Неома, але окремої уваги заслуговує і новий Clearfield®-гібрид СИ Діамантіс.

СИ Діамантіс — середньостиглий інтенсивний, високоврожайний гібрид (генетично близький до гібрида НК Конді). Відмінно розкриває потенціал на родючих ґрунтах і при високому рівні агротехніки. Має середні темпи росту на перших етапах розвитку, високу пластичність і стабільну врожайність. Середня врожайність СИ Діамантіс 2016 року в зоні Лісостепу була в межах 39,5–44 ц/га, в зоні Степу — 34–35,8 ц/га.

ВИСОКООЛЕЇНОВІ ГІБРИДИ

Компанія «Сингента» має багато високоолеїнових гібридів соняшнику, адаптованих у більшості країн-виробників товарного соняшнику. Понад половину зареєстрованих гібридів цього сегмента в Європі — це гібриди компанії «Сингента». Для умов України компанія зареєструвала найбільш високоврожайні гібриди: для традиційної технології вирощування — Тутті, а для господарств, які використовують виробничу систему

Clearfield®, — Коломбі, СИ Експерто і Таленто. Гібриди поєднують стабільно високий рівень урожайності, високу толерантність до хвороб, пластичність та високий вміст олії й олеїнової кислоти в ній, крім того, за врожайністю вони не поступаються класичним гібридам. Зокрема, урожайність нового гібрида СИ Експерто 2016 року в зоні Лісостепу була в межах 41,3–43,9 ц/га, в зоні Степу — 35,4–36,4 ц/га, що нічим не поступається класичним гібридам.

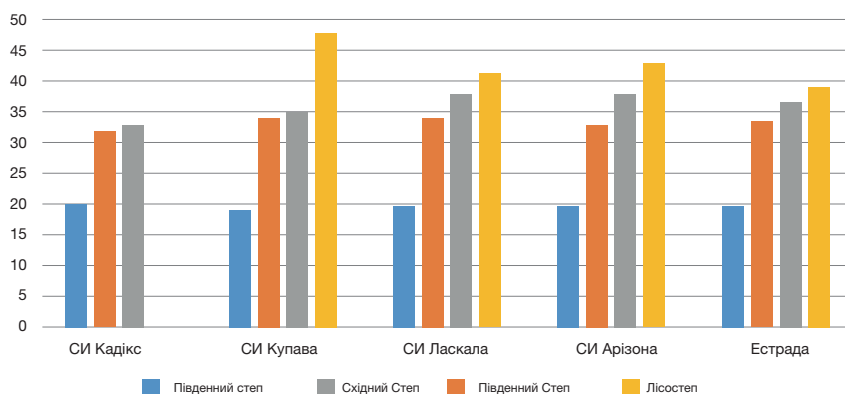
HTS-ГІБРИДИ

Сегмент HTS-гібридів (гібридів, оптимізованих до гербіциду Експрес® компанії Дюпон) новий для компанії «Сингента», але гібриди Суміко і Субаро в перший же рік відмінно зарекомендували себе серед прихильників сульфогібридів. Суміко і Субаро — гомозиготні гібриди, що дозволяє в разі потреби використовувати повну норму гербіциду Експрес®. Обидва гібриди мають усі переваги селекції «Сингента»: високу врожайність, пластичність, підвищену посухостійкість, толерантність до основних хвороб тощо. Усе це дозволяє їм уповні розкривати свій потенціал і виконувати покладені на них виробничі завдання. Оптимальна густина на момент збирання в посушливих умовах — 40–45 тис. рослин/га, в умовах помірного і нормального зволоження — 45–55 тис. рослин/га. Урожайність гібрида Суміко 2016 року в зоні Лісостепу становила в межах 35,8–46,5 ц/га, в зоні Степу — 31,1–38,2 ц/га. Урожайність гібрида Субаро в зоні Лісостепу становила 35,4–46,1 ц/га, в зоні Степу — 36,1–38,6 ц/га.

Отже, компанія «Сингента» — лідер серед насінневих компаній, які виробляють гібридне насіння соняшнику. «Сингента» пропонує гібриди соняшнику для всіх напрямків вирощування з такими перевагами як висока врожайність, пластичність, підвищена посухостійкість, високий вміст олії, високий вміст олеїнової кислоти (для високоолеїнових гібридів), толерантність до основних хвороб, вовчка тощо.

Гібриди соняшнику компанії «Сингента» — стабільність і впевненість у високих урожаєх!

УРОЖАЙНІСТЬ ГІБРИДІВ СОНЯШНИКУ В ЗОНІ СТЕПУ ТА ЛІСОСТЕПУ УКРАЇНИ, Ц/ГА





ГІБРИДИ КУКУРУДЗИ: НОВИНКИ СЕЛЕКЦІЇ

ІГОР КОВАЛЬЧУК

Менеджер з маркетингу, розвиток напрямку насіння кукурудзи

Збільшення виробництва зерна кукурудзи залишається важливим завданням у вирішенні зернової проблеми. Стабільне виробництво зерна кукурудзи можливе за наявності гібридів з високою потенційною продуктивністю, стійкістю до несприятливих чинників середовища, які відповідають сучасним вимогам інтенсивної технології.

«Сингента» — світовий лідер з розробки новітніх технологій та засобів сільськогосподарського виробництва. Наукові пріоритети у дослідженнях компанії належать селекційним про-

грамам зі створення високопродуктивних гібридів, які мають комплексну стійкість до різних несприятливих чинників. Адже величина врожаю чи будь-яка інша кількісна ознака в кожному конкретному випадку залежить від особливостей росту і розвитку, що відбивають результат взаємодії генотипу і середовища в онтогенезі. Чітке уявлення про покращений морфолого-фізіологічний тип рослин та з'ясування біологічних причин, які лімітують їхню продуктивність в певних умовах середовища, сприяють підвищенню ефективності селекції високоврожайних гібридів кукурудзи.

Компанія «Сингента» щороку пропонує товаровиробникам нові конкурентоспроможні гібриди, які володіють високим потенціалом урожайності й адаптивністю до умов середовища. У 2016 році до Реєстру сортів рослин України внесено три нові високопродуктивні гібриди: СИ Ротанго (FAO 200), СИ Феномен (FAO 220) і СИ Аріосо (FAO 270), які за умов дотримання рекомендацій з технології їх вирощування здатні суттєво підвищити рентабельність сільськогосподарського виробництва.

ХАРАКТЕРИСТИКА ГІБРИДА КУКУРУЗИ


СИ Ротанго ФАО 200

Група стиглості	Використання	Тип зерна	БАЛ					Зона вирощування	Густота на період збир., тис. росл/га
			Холодостійкість	Посуhostійкість	Вологовіддача	Темп початкового росту	Толерантність до стеблових гнилей		
Середньорання	Зерно / силос	Кременисто-зубоподібний	9	8	9	10	10	Полісся, Лісостеп	60-85

У гібрида СИ Ротанго добра холодостійкість і швидкий ріст на початку вегетації. Гібрид стійкий до збудників кореневих гнилей, фузаріозу качана і пухирчастої сажки, тому придатний для сівби в оптимально ранні терміни. Це дозволяє отримати сходи на 5–7 днів раніше, ніж у нехолодостійких гібридів, навіть у роки з недостатньою сумою активних температур. Так з'являється можливість збільшити фазу активного фотосинтезу, у якій інтенсивно накопичується органічна речовина в рослині. Отримання раніших сходів і швидший розвиток рослин у холодостійких гі-

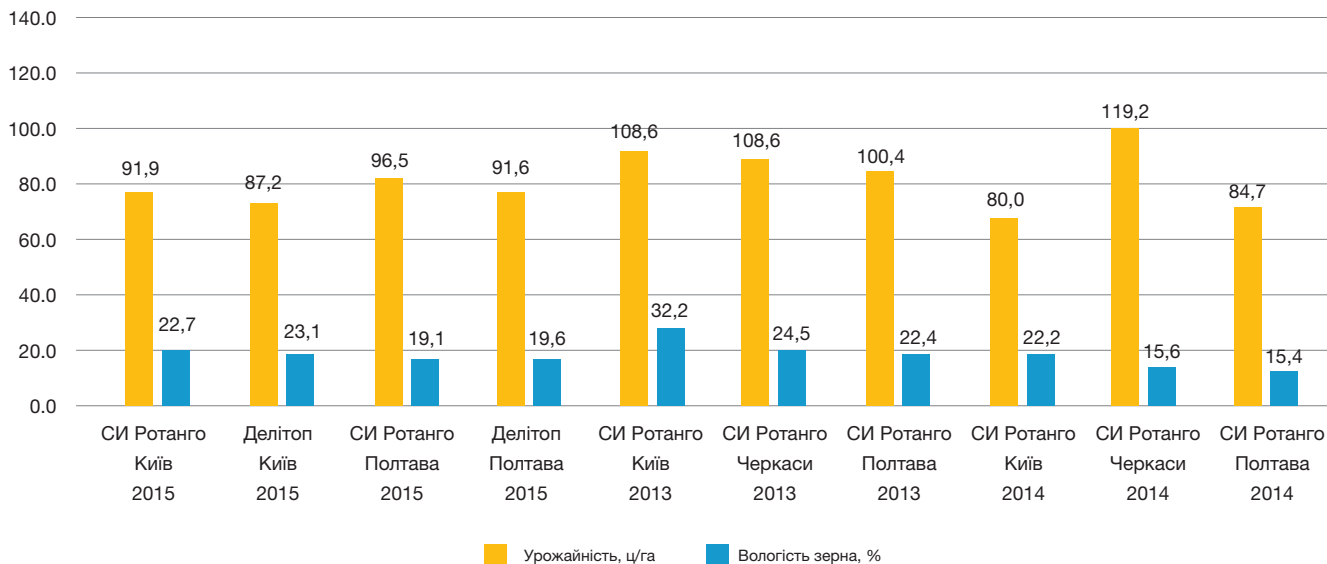
бридів дозволяє підвищити урожайність зерна і силосної маси, особливо в роки, коли друга половина вегетації проходить у посушливих умовах.

Конкуренцію рослин у посіві за світло вдалося зменшити за рахунок зміни орієнтації листків. Це уможливили рецесивні алелі lg 1 і lg 2 у генотипі, завдяки яким у рослин вертикальне (еректоїдне) розташування листків. Світло краще проникає в глибину такого агроценозу, й урожай формується вищим на 30 % порівняно з лигульними формами.

Завдяки кращій освітленості посіву еректоїдні форми допускають більше загущення. У таких умовах гостріше постає питання забезпечення рослин поживними елементами, тому гібрид СИ Ротанго дуже добре реагує на високий агрофон. Має високий потенціал урожайності і добру вологовіддачу під час дозрівання. Вміст крохмалю в абсолютно сухому зерні — 74–76 %. Зерно придатне для переробки на крупу.



УРОЖАЙНІСТЬ У ПЕРЕРАХУНКУ НА СТАНДАРТНУ ВОЛОГІСТЬ ЗЕРНА ГІБРИДІВ КУКУРУДЗИ СИ РОТАНГО (ФАО 200) І ДЕЛІТОП (ФАО 220) У 2013–2015 РР., Ц/ГА



* Середня врожайність у перерахунку на стандартну вологість зерна гібридів СИ Ротанго і Делітоп у 2015 році в Київській та Полтавській областях, ц/га

Гібрид	ФАО	Урожайність, ц/га		Вологість зерна під час збирання, %	
		фактична	порівняльна, ±	фактична	порівняльна, ±
СИ Ротанго	200	94,2	4,8	20,9	-0,4
Делітоп	220	89,4	-4,8	21,3	0,4

СИ Ротанго краще розкриває свій генетичний потенціал в умовах вирощування Полісся і Лісостепу. Рекомендована густина на період збирання в зоні Полісся — до 90 тис. рослин/га, у Лісостепу — 60–80 тис. рослин/га.

Скоростиглі гібриди можна використовувати і в південніших районах для післяжнивних і поукісних посівів. Важлива умова — прояв ремонтантності. У таких гібридів листки і стебла залишаються зеленими протягом 10–15 днів після фізіологічної стиглості зерна. Збирання таких гібридів у фазі воскової стиглості дає високоякісний силос із підвищеним вмістом кормових одиниць і мінімальним рівнем вмісту кислот, які погіршують якість корму.

«Сингента», мета якої — забезпечувати стабільне сільськогосподарське виробництво за допомогою сучасних інноваційних досліджень і технологій, пропонує нову розробку — Артезіан, що передбачає створення і впровадження в сільськогосподарське виробництво нових гібридів кукурудзи з високим генетичним потенціалом урожайності та стабільністю в умовах мінливих метеорологічних чинників. При їх створенні особливу увагу приділяли здатності гібрида ефективно використовувати наявну вологу для отримання максимального врожаю у лояльних і в несприятливих умовах.

Перший представник когорти Артезіан, який стане доступним українським аграріям уже в наступному сільськогосподарському сезоні, — гібрид СИ Феномен.



ХАРАКТЕРИСТИКА ГІБРИДА КУКУРУЗИ


СИ Феномен ФАО 220

Група стиглості	Використання	Тип зерна	БАЛ					Зона вирощування	Густота на період збир., тис. росл/га
			Холодостійкість	Посухостійкість	Вологовіддача	Темп початкового росту	Толерантність до стеблових гнилей		
Середньорання	Зерно / силос	Зубоподібний	9	10	10	9	10	Полісся, Лісостеп, Північний Степ	60–85

Гібрид СИ Феномен належить до середньопластичного типу адаптивності до умов росту і розвитку. У нього низка цінних господарських ознак:

- високий потенціал урожайності (крупний багаторядний качан, тонкий стрижень);
- високий рівень посухостійкості;
- швидка вологовіддача зерна під час дозрівання;
- високотолерантний до стеблових і кореневих гнилей, пухирчастої сажки;
- еректоїдний тип розміщення листків;
- рослини типу Stay Green забезпечують високу якість корму для тварин;
- вміст крохмалю в зерні — 72–74 %.

Гібрид СИ Феномен рекомендовано для вирощування в зонах Полісся, Лісостепу і Північного Степу України. Рекомендована густота під час збирання: Полісся — 70–80 тис. рослин/га, Лісостеп — 60–70 тис. рослин/га, Степ — 50–60 тис. рослин/га.

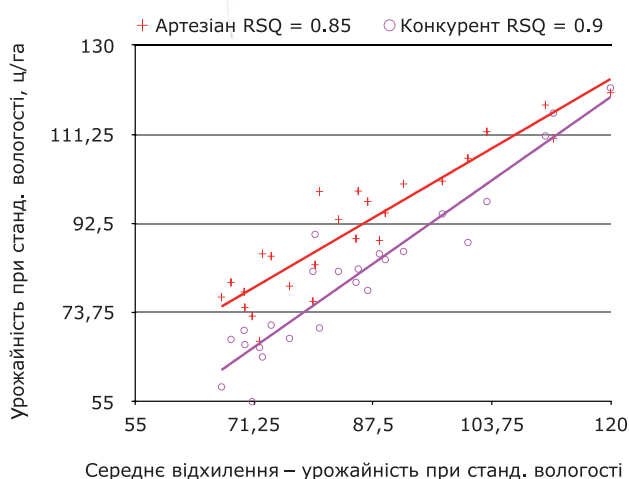
Широка мережа дослідних станцій у різних ґрунтово-кліматичних зонах, спрямованих на вивчення адаптованості до локальних умов, ефективності вологовикористання, величезна кількість локацій (> 500 у Європі й СНД) доводять перевагу гібридів Артезіан протягом 3-х років поспіль.

ФАКТИ: ЗБЕРЕЖЕННЯ ВРОЖАЮ В УМОВАХ СТРЕСУ

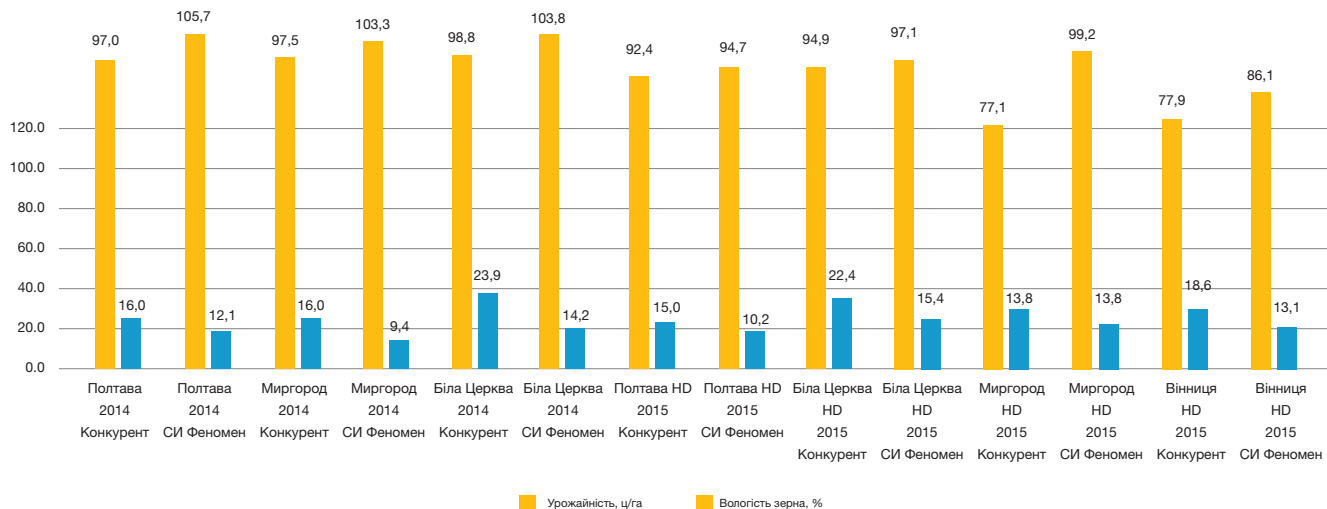
Лабораторно доведено: розвиток коріння в умовах посухи — корені і проросток через 22 доби після посіву


Артезіан


Звичайний гібрид



ПОРІВНЯЛЬНА УРОЖАЙНІСТЬ У ПЕРЕРАХУНКУ НА СТАНДАРТНУ ВОЛОГІСТЬ ЗЕРНА ГІБРИДІВ КУКУРУДЗИ СИ ФЕНОМЕН (ФАО 220) І КОНКУРЕНТА (ФАО 330) У 2014–2015 РР., Ц/ГА



* Середня врожайність у перерахунку на стандартну вологість зерна гібридів, ц/га

Гібрид	ФАО	Урожайність, ц/га		Вологість зерна під час збирання, %	
		фактична	порівняльна, ±	фактична	порівняльна, ±
СИ Феномен	220	98.6	7.7	12.6	-6
Конкурент	330	90.9	-7.7	18.6	6

Лояльні умови (достатнє зволоження):
врожайність на рівні лідерів ринку



СИ Феномен
Артезіан

Стандарт
(конкурент)

Стресові умови (недостатнє зволоження):
відмінне збереження потенціалу врожайності



СИ Феномен
Артезіан

Стандарт
(конкурент)

Отже, перед визнанням того чи того гібрида кукурудзи придатним для умов України було проведено титанічну наукову роботу з вивчення його адаптивності до кліматичних особливостей

різних зон, пов'язаних головню з фотоперіодичною реакцією, скоростиглістю, холодостійкістю, стійкістю до посухи. Завдяки успіхам у створенні гібридів кукурудзи Артезіан, адапто-

ваних до таких стресових чинників, сьогодні компанія «Сингента» пропонує ефективний шлях підвищення рівня урожайності й рентабельності вирощування цієї культури.

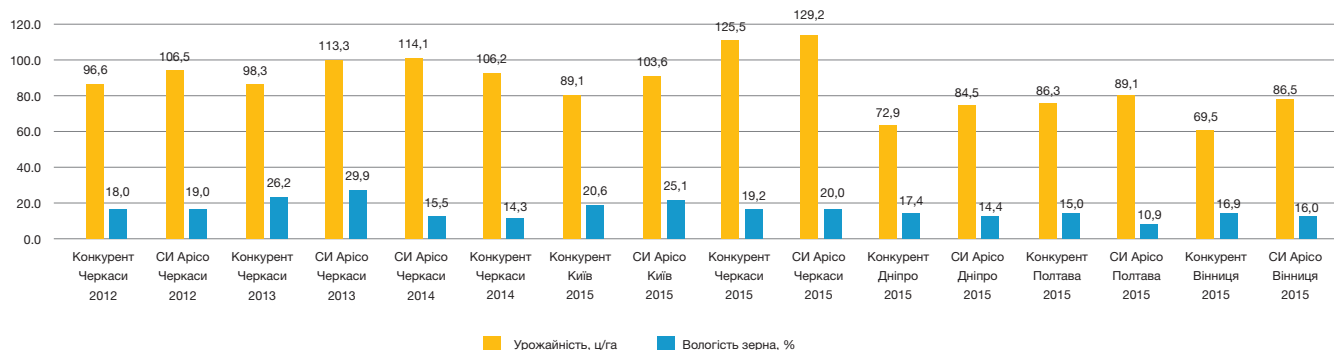
ХАРАКТЕРИСТИКА ГІБРИДА КУКУРУЗИ


СИ Аріосо ФАО 260

Група стиглості	Використання	Тип зерна	БАЛ					Зона вирощування	Густота на період збир., тис. росл/га
			Холодостійкість	Посухостійкість	Вологовіддача	Темп початкового росту	Толерантність до стеблових гнилей		
Середньорання	Зерно	Зубоподібний	8	9	10	7	8	Полісся, Лісостеп, Північний Степ	50–85

У гібрида СИ Аріосо високий рівень:

- урожайності
 - посухостійкості
 - стійкості до вилягання
 - вологовіддачі зерна в період дозрівання
 - толерантності до пухирчастої сажки
- За лабораторними даними, вміст крохмалю в абсолютно сухому зерні становить 72–73 %.


ПОРІВНЯЛЬНА УРОЖАЙНІСТЬ У ПЕРЕРАХУНКУ НА СТАНДАРТНУ ВОЛОГІСТЬ ЗЕРНА ГІБРИДІВ КУКУРУДЗИ СИ АРІОСО (ФАО 270) І КОНКУРЕНТА (ФАО 320) У РІЗНИХ ҐРУНТОВО-КЛІМАТИЧНИХ УМОВАХ 2012–2015 РР., Ц/ГА


* Середня врожайність у перерахунку на стандартну вологість зерна гібридів, ц/га

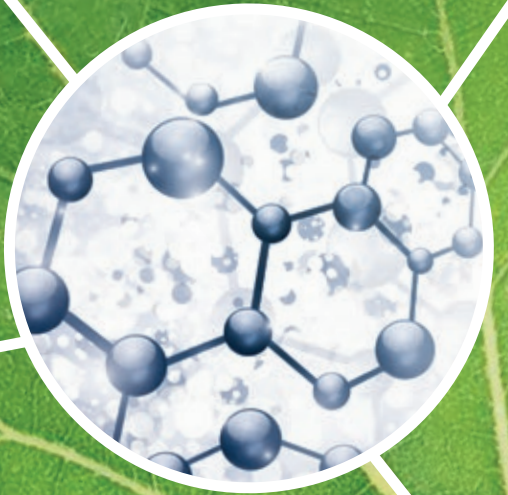
Гібрид	ФАО	Урожайність, ц/га		Вологість зерна під час збирання, %	
		фактична	порівняльна, ±	фактична	порівняльна, ±
СИ Аріосо	270	103,3	10,2	18,9	0,5
Конкурент	320	93,1	-10,2	18,4	-0,5

Гібрид СИ Аріосо рекомендовано для вирощування в зонах Полісся, Лісостепу та Північного Степу України. Рекомендована густота на період збирання: Полісся — 70–80 тис. рослин/га, Лісостеп — 60–70 тис. рослин/га, Степ — 50–60 тис. рослин/га. Підбір оптимальної густоти стояння рослин

на площі покращує надходження в рослини води і поживних елементів. У таких умовах гібрид здатний формувати два господарсько-придатні качани на основному стеблі.

Отже, залежно від умов вирощування, агротехніки і потенціалу поля,

здійснивши правильний підбір гібридів, які дозволяють одержати прогнозований урожай, захистити культуру, не зашкодивши самій рослині, можна використати генетичний потенціал конкретного гібрида кукурудзи та отримати високий урожай і гарний прибуток.



НАУКА — ВИРОБНИЦТВУ





ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ДРОНОВ ДЛЯ ОБСЛЕДОВАНИЯ ФИТОСАНИТАРНОГО СОСТОЯНИЯ ПОСЕВОВ

АЛЕКСАНДР ЗОЗУЛЯ

Руководитель группы технических экспертов

ГРИГОРИЙ КОВАЛЕНКО

Региональный технический эксперт

СЕРГЕЙ РЫБИН

Региональный технический эксперт

В ЭТОЙ СТАТЬЕ ЗАТРОНЕМ ТАКУЮ ВАЖНУЮ ТЕМУ, КАК ОБСЛЕДОВАНИЕ ПОСЕВОВ. ТО, ЧТО ЭТО НЕОБХОДИМО РЕГУЛЯРНО ПРОВОДИТЬ В ПЕРИОД ВЕГЕТАЦИИ ДЛЯ МОНИТОРИНГА СОСТОЯНИЯ ПОСЕВОВ, ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ И ОПЕРАТИВНОГО РЕАГИРОВАНИЯ НА НИХ, НЕ ВЫЗЫВАЕТ НИКАКИХ ВОЗРАЖЕНИЙ. НО ДЕЛАЕТСЯ ЛИ ЭТО В РЕАЛЬНОСТИ? ПРАКТИЧЕСКИ НЕТ, ЗА РЕДКИМ ИСКЛЮЧЕНИЕМ. И ПОНЯТНО ПОЧЕМУ — НЕТ РЕСУРСОВ. ДЛЯ РЕАЛЬНОГО МАРШРУТНОГО ОБСЛЕДОВАНИЯ ОДНОГО СРЕДНЕГО ПОЛЯ ТРЕБУЕТСЯ НЕ МЕНЕЕ 3–4 ЧАСОВ, А ЕСЛИ ТАКИХ ПОЛЕЙ НЕСКОЛЬКО ДЕСЯТКОВ НА ОДНОГО АГРОНОМА, ЭТО ПРОСТО ФИЗИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО

Раньше в каждом районе были службы сигнализации и прогноза, которые хоть как-то проводили мониторинг фитосанитарной обстановки. Сейчас и этого нет. Но надо ли это делать? Насколько это необходимо? Давайте поразмыслим.

Всегда ли необходимо вносить те или иные препараты? Далеко не всегда. И хозяйство тратит ресурсы с низкой отдачей. Или обратная картина: проехал

вдоль поля, вроде все хорошо, но что делается в нескольких десятках шагов и дальше — не видно. А там могут быть очаги засоренности, появление вредителей и болезней, а это уже потери от неприменения в необходимые сроки средств защиты растений. Или питание растений. Рельеф поля разный, запасы и усвояемость удобрений различна. Как определить, где и в чем нуждаются растения, чтобы получить хороший урожай?

Что предлагает нам технический прогресс в этой области? Сейчас в аграрной сфере все шире применяют беспилотные аппараты. Их используют для мониторинга качества выполнения агротехнических мероприятий, состояния посевов и др.

Технические эксперты компании «Сингента» тоже столкнулись с нехваткой ресурса для полноценной помощи нашим партнерам, которые

используют продукты компании. Ведь для разработки обоснованных рекомендаций, предложений по улучшению применения или выбора продуктов, поставляемых компанией, просто не обойтись без обследования полей. И наши возможности были ограничены.

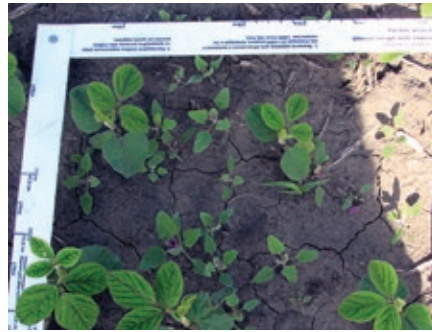
Для решения этой проблемы мы совместно с ООО «Drone.UA» запустили в этом году пилотный проект по использованию дронов для обследования полей на засоренность, состояния посевов, уровня поражения подсолнечника заразихой. Основной целью проекта было отработать методики учетов с помощью дронов и сравнить, как маршрутные (общепринятые методы учетов) и обследования при содействии дронов согласуются между собой, насколько могут отличаться полученные данные.

Для исследований использовали два типа камер, которые снимали в четырех спектральных диапазонах. На этих же полях проводили маршрутные обследования по общепринятым в агрономии методикам.

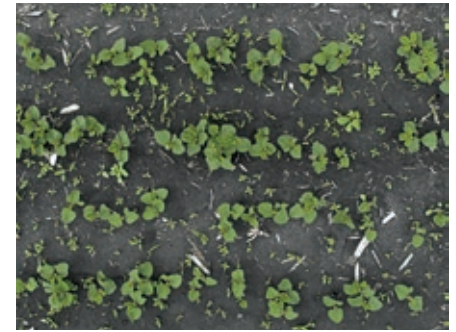
При съемках в видимом спектре ставилась задача найти высоту, при которой мы могли бы получить визуально четкие фотографии, могли бы подсчитать сорняки и определить их виды. С этой целью на поле были выделены точки съемки и затем на компьютере проводили анализ, в этих же точках проводили анализ сорняков по стандартной методике (Рис. 1).

Как показали наши оценки, полученные с дрона фотографии дают хорошее разрешение и позволяют подсчитать визуально уровень засоренности и определить основные виды проросших сорняков еще на стадиях, когда они наиболее восприимчивы к гербицидам. Это помогает подобрать наиболее приемлемые гербициды и их смеси для достижения максимального эффекта.

Если сравнивать количественные показатели, полученные путем маршрутных обследований и с помощью анализа фотографий с дрона, то они фактически идентичны (Табл. 1). Разница составила всего около 4 %. Та-



а) вид участка с посевом сои, снятый дроном



б) вид участка с посевом сои, снятый обычной камерой

Рис. 1. Картирование засоренности с помощью съемок дроном (а) и традиционным способом (б)

ким образом, можно смело обследовать поля путем выборочной съемки, анализируя фотографии на компьютере. Но мы пошли дальше и засняли поле в спектральных диапазонах. В итоге получили следующую картину (Рис. 2), где стрелками отмечены точки отбора проб.

На спектральной обработке видны участки разного цвета, которые соответствуют разному уровню засоренности. Условно они были разделены на

5 баллов, каждый соответствовал определенному цвету спектра.

Что можно увидеть из этой фотографии? Что есть наиболее проблемная зона (в желтом и красном цвете), которую следует обрабатывать более сложными и дорогостоящими препаратами, поскольку там большая доля горчаков и осотов, помимо мышей и мари белой (лободы), которыми покрыта и остальная часть поля (Табл. 2). На этом участке могут быть использованы другие продукты. В принципе, мы можем определить ве-

Культура: соя
Дата зйомки: 2016-05-30
Рівень забур'яненості в балах

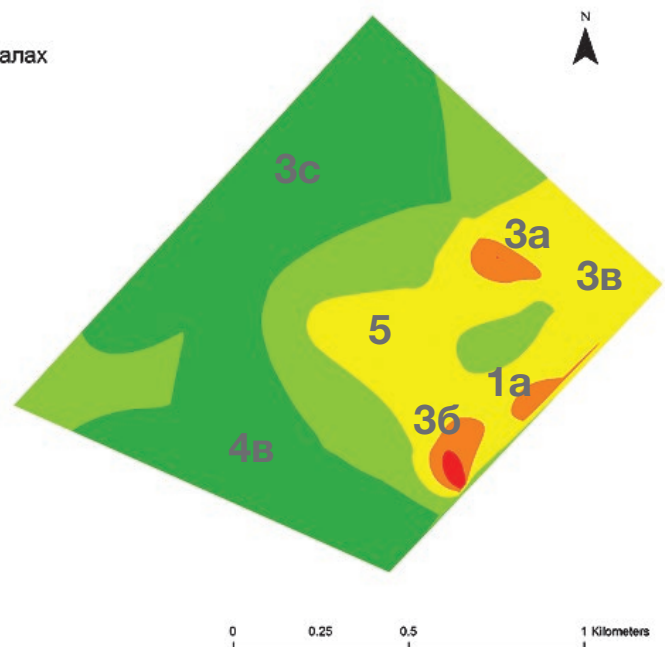
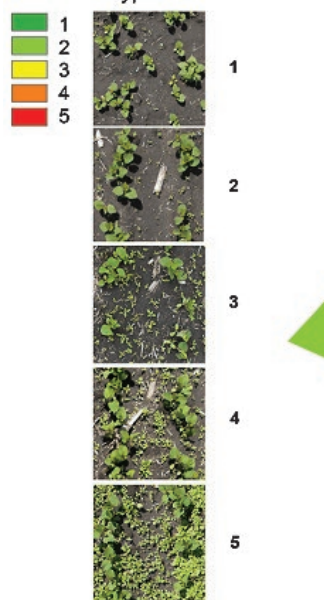


Рис. 2. Уровень засоренности поля посева сои в инфракрасном спектре

ТАБЛ. 1. СРАВНЕНИЕ УРОВНЯ ЗАСОРЕННОСТИ ПОСЕВА СОИ ПРИ ОБСЛЕДОВАНИИ ТРАДИЦИОННЫМ МЕТОДОМ / С ПОМОЩЬЮ ДРОНА

Численность сорняков, экз./кв. м								
Координаты точки отбора	Лобода біла	Гірчак польовий	Редька дика	Мишій	Грицики	Осот польовий	Ваточник сирійський	Итого
3с	12/11	0/0	4/4	2/2	0/0	0/0	0/0	18/17
5	63/61	6/6	0/0	4/4	0/0	0/0	0/0	73/71
4а	34/34	7/7	0/0	4/4	0/0	0/0	0/0	45/45
3а	74/72	210/201	0/0	0/0	0/0	0/0	0/0	284/273
2а	96/92	165/159	0/0	4/4	0/0	0/0	0/0	265/255
1а	10/10	72/69	0/0	3/3	0/0	16/16	0/0	101/ 98
2в	21/21	44/41	0/0	5/5	15/15	0/0	0/0	85/82
3в	75/71	10/10	0/0	4/4	0/0	0/0	0/0	89/85
1в	96/92	0/0	0/0	12/12	7/7	0/0	0/0	115/111
1с	13/13	0/0	6/6	0/0	12/10	0/0	26/26	57/55
2с	25/23	0/0	0/0	13/13	6/6	0/0	7/7	51/51
4в	5/5	0/0	0/0	35/32	4/4	0/0	0/0	44/41
Общее число сорняков на обследованных делянках	524/507	514/493	10/10	86/83	44/42	16/16	33/33	1227/1184
Среднее значение, экз./кв. м	43,7/42,2	42,8/41,0	0,8/0,8	7,2/6,9	3,7/3,5	1,3/1,3	2,7/2,7	102,25/98,7

личину площади для каждого уровня засоренности на поле. Это позволяет агроному подобрать индивидуальный подход к каждому полю. Если площадь под сложными сорняками незначительна, то он может применить один подход ко всему полю, понимая, что на некоторых небольших участках эффективность будет недостаточная, но она в целом не сильно повлияет на урожай.

Если на маршрутное обследование одного среднего поля наш технический эксперт тратил 3–4 часа, то для картирования с помощью дрона —

около 15 минут. Еще 30 минут уходит на обработку данных. Но и для обработки маршрутных данных потребовалось бы приблизительно столько же времени. Таким образом, с помощью нового подхода производительность обследований повышается в 12–16 раз. При этом агроном имеет больше информации, получает картирование засоренности по всему полю, что практически нереально сделать при проведении маршрутных обследований. Если добавить, что после дождя сразу в поле не зайдешь, а для летательного аппарата это не помеха, то преимуществва

данного подхода налицо. О чем еще хотелось бы рассказать, так это о возможности оценить пораженность посевов подсолнечника заразихой. На рис. 3 отображена карта состояния растений подсолнечника при съемке в разных спектрах. Как видим, состояние посева подсолнечника достаточно неоднородное. Как и раньше, условно разделяем на пять градаций, где темно-зеленый спектр указывает на прекрасное состояние растений, а красный — на почти отсутствие активного развития. Другие цвета отображают промежуточные состояния.

Далее мы провели обследования на пораженность заразихой в разных точках с разным состоянием развития растений, которое отображено разным цветом спектра (данные см. в табл. 3).

Анализируя общее картирование состояния растений на рис. 3, отмечаем, что 45 % поля находится в среднем состоянии развития. При обследовании этих участков устанавливаем, что уровень поражения заразихой на этих участках — около 30 %, при невысоком уровне вирулентности — около трех заразих на пораженное растение. Зато в областях с низкой активностью вегетации число пораженных растений достигает 60 %, а на отдельных участках наблюдается и стопроцентное поражение. При этом уровень вирулентности тоже высокий — от 6 заразих на пораженное растение.

Безусловно, на уровень развития растений подсолнечника может повлиять множество других факторов, как, например, недостаток элементов питания, но в районах, подверженных рискам поражения заразихой, дроны можно использовать для обследования полей и выявления очагов поражения. Плохое развитие растений может служить сигналом для обследования проблемных участков и выявления причин. Среди них зарази́ха может быть основной, что и показали наши исследования.

Подытоживая вышеизложенное, следует сказать, что использование дронов для мониторинга состояния посевов, уровня засоренности, пораженности болезнями или поврежден-

ТАБЛ. 2. ЧИСЛЕННОСТЬ СОРНЯКОВ В ЗОНАХ, ОТОБРАЖЕННЫХ В РАЗНЫХ ЦВЕТАХ ПРИ ИНФРАКРАСНОМ КАРТИРОВАНИИ

Численность сорняков, экз./кв. м								
Координаты точки отбора	Лобода біла	Гірчак польовий	Редька дика	Мишій	Грицики	Осот польовий	Ваточник сирійський	Сумма
3с	12	0	4	2	0	0	0	18
5	63	6	0	4	0	0	0	73
4а	34	7	0	4	0	0	0	45
3а	74	210	0		0	0	0	284
2а	96	105	0	4	0	0	0	225
1а	10	72	0	3	0	16	0	101
2в	21	44	0	5	15	0	0	85
3в	75	10	0	4	0	0	0	89
1в	96	0	0	12	7	0		115
1с	13	0	6		12	0	26	57
2с	25	0	0	13	6	0	7	51
4в	5	0	0	35	4	0		44

ТАБЛ. 3. УРОВЕНЬ ПОРАЖЕНИЯ ПОДСОЛНЕЧНИКА ЗАРАЗИХОЙ НА УЧАСТКАХ С РАЗНОЙ СТЕПЕНЬЮ РАЗВИТИЯ РАСТЕНИЙ

	Густота стояния подсолнечника, тыс. шт./га	Численность растений, пораженных заразой, экз./кв. м	Число заражих на одно пораженное растение подсолнечника
1	54	0,25	1
2	62	1,06	1.8
3	70	2,07	2,95
4	66	3,87	6,04
5	67	6,35	9,47

ности вредителями имеет все перспективы для активного внедрения. Несмотря на относительно высокую стоимость самих аппаратов и оборудования (камеры, съемные штативы, аккумуляторы и др.), затраты окупятся за счет оптимизации внесения препаратов, удобрений. Мы сможем получать более высокую урожайность, точно выявляя, где есть проблемы, и зная, что нужно делать для их устранения.

Хотим выразить благодарность сотрудникам компании Drone UA за содействие в осуществлении этого проекта.



Рис. 3. Состояние растений подсолнечника на основе картирования в инфракрасном спектре



«АГРОГІД»: ІСТОРІЯ НАШОГО УСПІХУ

СПОЧАТКУ БУЛА ІДЕЯ — САМЕ ТАК МОЖНА РОЗПОЧАТИ ІСТОРІЮ НАШОГО УСПІХУ, УСПІХУ ПІД БРЕНДОМ «АГРОГІД». СЬОГОДНІ В КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» ФУНКЦІОНУЄ ЧОТИРИ ДІАГНОСТИЧНІ ЦЕНТРИ — У ХАРКОВІ, БІЛІЙ ЦЕРКВІ, ОДЕСІ ТА ХМЕЛЬНИЦЬКОМУ, АКТИВНО РОЗВИВАЄТЬСЯ НАПРЯМ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ВНЕСЕННЯ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН (ЗЗР), ТЕХНІЧНІ ЕКСПЕРТИ НАДАЮТЬ КОНСУЛЬТАЦІЙНУ І ТЕХНІЧНУ ПІДТРИМКУ

ЮЛІЯ ШЕВЧЕНКО

Керівник діагностичних центрів

Мабуть, мало хто пам'ятає, з чого все починалося в далекому 2011-му. Тоді у Харкові (ХДЦ) Геннадій Малина і Світлана Чоні з ініціативи Олександра Леонідовича Зозулі почали працювати над новим видом сервісу — фітоекспертизою насіннєвого матеріалу. З 2012 року під керівництвом к. б. н. Ярини Шеремет фор-

мується повноцінний напрям розвитку діагностичних центрів, відкрилися нові діагностичні центри в Одесі (ОДЦ) і Білій Церкві (БДЦ). Того самого року додалися нові види сервісів: фітоекспертиза рослинного матеріалу, біологічна індикація післядії гербіцидів та впровадження молекулярно-біологічних методів досліджень у Білоцерківському



діагностичному центрі. БДЦ став однією з перших лабораторій в Україні, де застосовують сучасні молекулярно-біологічні види аналізу.

У 2013 році триває активний розвиток технічних сервісів, відкривається ще один діагностичний центр у Хмельницькому, створюється новий напрямок «Сервіс з контролю якості застосування ЗЗР», який з часом здобуває дедалі більшу популярність і в Україні, і за її межами. З'являється новий відділ для максимальної допомоги клієнтам у непередбачуваних ситуаціях — група регіональних технічних експертів. Боротьба за репутацію бренду «Сингента» сприяє створенню проекту по боротьбі з підробками, частиною якого став лабораторний сервіс з визначення оригінальності гібридів соняшнику і кукурудзи.

Починаючи з 2014 року, в геометричній прогресії зростає кількість заявок на проведення аналізів у діагностичних центрах. Створюється науково-дослідна платформа для оцінки ефективності нових продуктів та підтвердження характеристики нових гібридів. Стартує пілотний проект єдиної бази даних «АгроЛіга», який дозволяє зберігати дані, робити аналіз фітосанітарного стану регіону в динаміці.

Головна цінність діагностичних центрів та компанії «Сингента» взагалі — люди, котрі щодня вирішують проблеми, які постають перед фермером на полі, у сховищі, перед посівною і після збирання врожаю

За роки існування програми технічної підтримки «АгроГід» надано понад 8 тисяч послуг з фітоекспертизи насінневого і рослинного матеріалу, визначення оригінальності насіння, детекції мікотоксинів, ідентифікації фітопатогенів за допомогою методів ПЛР і ІФА, встановлення післядії гербіцидів.

За п'ять років існування програми багато людей змінилося, зробивши свій унікальний внесок у її розвиток. Та є люди, які пройшли шлях від сезонних працівників і студентів компанії «Сингента» до спеціалістів і менеджерів діагностичних центрів. Це Людмила Шостак і Людмила Розора



(спеціалісти БДЦ), Тетяна Малина (менеджер ХДЦ), Наталія Сачук (менеджер ХмДЦ), Марина Кулаксіз (менеджер ОДЦ), Анастасія Польова (спеціаліст ХДЦ). Завдяки їхнім знанням і досвіду ми сьогодні маємо репутацію одного з найкваліфікованіших центрів комплексної технічної підтримки клієнтів у своєму сегменті.

За п'ять років роботи сформувалася своєрідна спеціалізація діагностичних центрів, поглибилася кваліфікація працівників в окремих напрямках.

Харківський діагностичний центр — перший центр з фітоекспертизи, де на практиці застосовували знання й агрономічний досвід, активно працювали над фітоекспертизою насіннєвого і рослинного матеріалу основних агрономічних культур. Нині спеціалісти ХДЦ володіють не тільки методиками досліджень відповідно до чинних ДСТУ, а й міжнародними протоколами ISTA. Цього року відбувся старт програми технічної підтримки проекту Solguard, яка полягає в ідентифікації домінуючих рас вовчка. Для цього було оснащено спеціальну кліматичну камеру, спеціалісти лабораторії пройшли навчання у швейцарській лабораторії і готові до боротьби з паразитом національного значення.

Білоцерківський діагностичний центр працює з листопада 2012 року. Його очолили Ярина Шеремет, менеджер з фітосанітарного моніторингу, та Людмила Шостак, ПЛР-лаборант, згодом до команди приєдналася Людмила Розора (Лапченко). Разом було зроблено перші кроки в розвитку діагностичного центру: придбано унікальне обладнання для ПЛР-аналізу, за допомогою якого можна було визначити латентні стадії розвитку грибів роду *Fusarium*, *Septoria*, *Rizactonia*, збудники бактеріозів *Clavabacter* sp., *Xanthomonas* sp., *Pseudomonas* sp., *Erwinia* sp.; придбано обладнання для імуноферментного аналізу, яке дозволило діагностувати вірусні і бактеріальні інфекції, детектувати вміст мікотоксинів.

Сьогодні колектив БДЦ працює над удосконаленням фітоекспертизи насіннєвого й рослинного матеріалу різних культур, визначенням типовості (гібридності) та ідентифікації гібридів сояшнику й кукурудзи, розробкою маркерних систем для специфічної ідентифікації фітопатогенів грибної, бактеріальної, вірусної і мікоплазматичної природи. Крім детектування патогена, важлива інформація про його кількість. Для цього було розроблено і впроваджено на практиці новий метод — ПЛР-реакція в реальному часі.





У кінці липня 2016 року з офіційним візитом Україну відвідали головний директор, член Ради директорів «Сингента» Джон Парр, керівник підрозділу регіону Європа, Африка та Близький Схід (EAME) Олександра Бранд, голова СНГ Олександр Берковський. Вони відзначили високий професіоналізм усієї команди БДЦ.


Першим працівником Одеського діагностичного центру була Олена Нікіфорова. З 2013 року до компанії «Сингента» приєдналися Валерій Дубровін і Ольга Жужуян (Мурадян) як сезонний лаборант. Крім сервісів фітоекспертизи насінневого і рослинного матеріалу, в Одесі впровадили сервіс виявлення фітопаразитичних нематод. Особливу ж увагу приділяють фітоекспертизі виноградників, садів, ягідників, овочів та інших культур.

Наймолодший — Хмельницький діагностичний центр — активно підтримує аграріїв Західної України, практикуючи особисті виїзди в господарства, де спеціалісти власноруч можуть відібрати зразки для лабораторного аналізу та проконсультувати щодо фітосанітарного стану посівів.

З 2013 року діагностичні центри — постійні учасники таких заходів компанії «Сингента», як Агроцентри та Дні поля. З цього року вони беруть активну участь і в садових та овочевих майстернях. Соціальні проекти STEM, «Огородина», «Відкритий простір», виставки наукової лабораторії Мистецького Арсеналу проводяться щороку. Діагностичні центри незмінно приймають школярів, учасників освітнього проекту STEM та Мистецького Арсеналу, а спеціалісти лабораторій розповідають про дивовижний світ рослинництва. У 2014 році було запущено «Арсенал ідей» і наукову лабораторію, щоб показати дітям і їхнім батькам, який цікавий світ рослинництва.

Щороку програма технічної підтримки клієнтів «АгроГід» розширює свої горизонти, адже ми не зупиняємося на досягнутому. Колектив хоче подякувати клієнтам компанії «Сингента» за їхню небайдужість і допитливість. Ми працюємо для вас і разом з вами ростемо й розвиваємося, дізнаємося більше, розкриваємо світ рослин — лише спільними зусиллями можна попередити втрати врожаю і збільшити прибуток.





ПРОМИСЛОВЕ
САДІВНИЦТВО ТА
ВИНОГРАДАРСТВО



ІДЕАЛЬНЕ ТОВАРНЕ ЯБЛУКО — ЯК ЙОГО ВИРОСТИТИ?

ВОЛОДИМИР ВОЄВОДІН

Менеджер з маркетингу, розвиток напряму спеціальних культур

УКРАЇНСЬКА ЗЕМЛЯ НАДЗВИЧАЙНО СПРИЯТЛИВА ДЛЯ ВИРОЩУВАННЯ ЯБЛУК, І ВСЕТАКИ ДОГЛЯДАТИ ЗА НАСАДЖЕННЯМИ ТАК, ЩОБ ВОНИ ДОБРЕ ПЛОДОНОСИЛИ, — СПРАВЖНЄ МИСТЕЦТВО. ЩОБ ВИРОСТИТИ ТОВАРНЕ ЯБЛУКО, ОДНОГО БАЖАННЯ ЗАМАЛО, ТРЕБА ДОКЛАСТИ БАГАТО ЗУСИЛЬ ТА ЗНАТИ ОСОБЛИВОСТІ Й СЕКРЕТИ ВИРОБНИЦТВА. ТАКИМИ СЕКРЕТАМИ З КЕРІВНИКАМИ Й АГРОНОМАМИ САДІВНИЧИХ ГОСПОДАРСТВ НАШОЇ КРАЇНИ ПОДІЛИЛИСЯ ПРЕДСТАВНИКИ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» ТА ІНШІ СПІКЕРИ «МАЙСТЕРЕНЬ САДІВНИЦТВА», ЯКІ ПРОХОДИЛИ 4 І 30 СЕРПНЯ НА БАЗІ ГОСПОДАРСТВА «КОМАРІВЦІ» В БАРСЬКОМУ РАЙОНІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ГОСПОДАРСТВА «МОЛОДІЖНА АГРАРНА СПІЛКА» В ЧЕРНІВЕЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

Ми зібрали керівників і агрономів садівничих господарств регіонів, у яких сконцентровано найбільше садових насаджень.

Теоретична частина конференцій містила блок доповідей, присвячених технології вирощування саду. Цього року у травні й червні випали сильні опади, створивши сприятливе середовище для розвитку парші і борошнистої роси. Такого розвитку захворювань не спостерігалось вже понад три роки, тому аналіз проблем поточного сезону та презентації про захист культур були для садівників особливо цікавими й актуальними. Технічний фахівець Володимир Воеводін і портфоліо-менеджер із засобів захисту спеціалізованих і овочевих культур компанії «Сингента» в СНД Олександр Бондар розповіли про особливості застосування препаратів у системі за-

хисту садових культур від шкідників і хвороб, про нові продукти, які щороку презентує компанія українським аграріям, а Степан Деркач, менеджер із технології внесення ЗЗР компанії «Сингента», — про основні помилки при внесенні засобів захисту рослин у садах.

Про перспективи яблучного бізнесу в Україні в нових економічних умовах говорила експерт плодово-овочевого ринку Тетяна Гетьман.

Особливо цікавою для гостей була практична частина конференції, під час якої на закладених на базі господарств «Комарівці» і «Молодіжна аграрна спілка» демонстраційних ділянках вони могли оцінити результати застосування схеми захисту саду препаратами компанії «Сингента» та отримали консультацію від Олек-

сандра Студенця й Олега Забудька, головних агрономів господарств «Комарівці» та «Молодіжна аграрна спілка». Вони високо оцінили якість системи захисту саду нашими препаратами.

Як правильно налаштувати обприскувачі, щоб забезпечити максимальну ефективність препаратів, продемонстрував менеджер з технології внесення ЗЗР Олег Людвигівський. Новинкою цих заходів став клас фітоекспертизи, у рамках якого аграрії за допомогою працівників діагностичних центрів компанії «Сингента» одержали багато практичних навичок з визначення хвороб саду.

Після насичених теоретичної і практичної частин конференції її учасники вирушили на екскурсію в сад та поспілкувалися за святковим обідом.





«МАЙСТЕРНЯ ВИНОГРАДАРСТВА»: ЗАХИСТ ВИНОГРАДНОЇ ЛОЗИ

ВОЛОДИМИР ВОЄВОДІН

Менеджер з маркетингу, розвиток напрямку спеціальних культур

ТРАДИЦІЙНО В РОЗПАЛ ЛІТА КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» ЗБИРАЛА ВИНОГРАДАРІВ НА ЩОРІЧНУ КОНФЕРЕНЦІЮ «МАЙСТЕРНЯ ВИНОГРАДАРСТВА», ЩОБ РОЗПОВІСТИ ПРО НОВИНКИ В СИСТЕМІ ЗАХИСТУ ВИНОГРАДНИКІВ, ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРЕПАРАТІВ У СКЛАДНИХ ПОГОДНИХ УМОВАХ ТА ДАТИ МОЖЛИВІСТЬ ГОСТЯМ ПОСПІЛКУВАТИСЯ ОДНЕ З ОДНИМ І ПОДІЛИТИСЯ ОСОБИСТИМ ДОСВІДОМ. «МАЙСТЕРНЯ ВИНОГРАДАРСТВА» ПРОХОДИТЬ В ОДНОМУ З НАЙКРАЩИХ ВИНОГРАДАРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ — ТОВ «АГРОФІРМА «ШАБО»», ТОЖ ЇЇ УЧАСНИКИ МАЮТЬ ЩЕ Й ЧУДОВУ НАГОДУ ПОБАЧИТИ НА ВЛАСНІ ОЧІ, ЯК ТЕОРЕТИЧНІ НАПРАЦЮВАННЯ МОЖНА ЕФЕКТИВНО ВПРОВАДЖУВАТИ НА ПРАКТИЦІ, АДЖЕ «ШАБО» БАГАТО РОКІВ ДЕМОНСТРУЄ ВИСОКУ КУЛЬТУРУ ВИРОЩУВАННЯ ВИНОГРАДУ. НЕДАРЕМНО САМЕ ПРЕМІАЛЬНІ ВИНА SHABO ПРЕДСТАВЛЕНО В СУЧАСНОМУ МУЗЕЇ ВИНА LA CITÉ DU VIN (БОРДО, ФРАНЦІЯ)

Кращі керівники й агрономи виноградарських і виноробних підприємств півдня України, науковці Інституту виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова зібралися на цій події.

Цей рік видався для виноградарів України важким і неординарним: нехарактерні для регіону погодні умови стали причиною несподівано раннього прояву мільдю та нетипового відродження й льоту гронової листовійки.

А от чітко спланована система захисту насаджень з урахуванням особливостей цього сезону дозволила багатьом господарникам буквально врятувати виноградники ще на початку вегетації. Це й стало головною темою щорічної

«Майстерні виноградарства». У рамках теоретичної частини конференції працівники «Сингента» Володимир Воеводін і В'ячеслав Перцевий розповіли про особливості застосування препаратів компанії в системі захисту різних сортів винограду та про основні помилки при внесенні засобів захисту рослин на виноградниках.

Про перспективи українського ринку столових сортів винограду говорила експерт плодово-овочевого ринку Тетяна Гетьман, а завідувачка лабораторії захисту рослин Інституту виноградарства й виноробства ім. В. Є. Таїрова Людмила Баранець розповіла про потенціал технологічного супроводу й особливості фітосанітарного стану виноградників та дала низку рекомендацій із захисту насаджень.

Особливо цікавою для гостей була практична частина конференції, під час якої на базі господарства «Агрофірма «Шабо»» на закладеній демонстраційній ділянці вони могли оцінити результати застосування схеми захи-

сту винограду препаратами компанії «Сингента» та отримали консультацію від заступника директора з агротехнічних питань господарства Василя Куруча.

На виноградниках Олег Людвиновський, менеджер «Сингента» з технології внесення ЗЗР, провів майстер-клас з налаштування обприскувачів: продемонстрував, як підібрати потрібні розпилювачі, як правильно їх налаштувати, щоб якомога ефективніше вносити препарати.

Технічний фахівець «Сингента» Світлана Чоні і працівники діагностичних центрів компанії в навчально-практичному класі фітоекспертизи допомогли гостям здобути чимало практичних навичок з визначення шкідників і хвороб винограду. Зокрема, як правильно взяти пробу з ураженої рослини, як підготувати зразки для їх вивчення, як розрізнити побачених під мікроскопом збудників і правильно діагностувати захворювання. Такі лабораторно-дослідні роботи дуже корисні,

бо попри те, що симптоми грибних хвороб винограду добре вивчено, а їх описи й фотографії є в довідковій літературі, дуже часто при діагностиці виникають труднощі і вона стає непростим завданням.

Після насичених теоретичної і практичної частин конференції її учасники вирушили на екскурсію в Дім ігристих вин Shabo, де продегустували продукцію ТМ «Шабо», сировину для якої вирощували з використанням продуктів компанії «Сингента».

Під час заходу агрономи й керівники господарств у своїх відгуках не раз відзначали, що «Сингента» утримує пальму першості за кількістю препаратів для захисту винограду і, на відміну від багатьох інших виробників ЗЗР, може запропонувати повну лінійку ефективних і безпечних продуктів для систем захисту від різних шкідливих організмів. Це додає виноградарям впевненості в тому, що разом з нами їм вдасться перебороти всі труднощі.





A combine harvester is shown in the process of harvesting grain. A large green auger is extended, pouring a thick stream of golden-brown grain into a white trailer. The grain is piled up in the trailer, and the harvester is moving along a dirt path. The background shows a vast field under a bright, cloudy sky. The overall scene is one of active agricultural work.

ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ

АНАЛІЗ АГРОРИНКІВ: З ЧОГО ПОЧАТИ?

ТАРАС ГОЛОВЕШКО

Незалежний аналітик «Торговий радник»

МАТЕРІАЛЬНА ЦИВІЛІЗАЦІЯ, ЯКУ ЛЮДИ СТВОРЮВАЛИ ПРОТЯГОМ ТИСЯЧОЛІТЬ, СПИРАЄТЬСЯ НА ДВОХ КИТІВ — ГРОШІ І ТОВАР. ВЗАЄМОДІЯ ЦИХ ДВОХ ЧИННИКІВ ФОРМУЄ ЕКОНОМІЧНЕ СЕРЕДОВИЩЕ, У ЯКОМУ МИ ЖИВЕМО

Ми вже не раз бачили, як інколи товари «бігають» за грішми, а іноді, навпаки, гроші починають «шукати» товари. В основі цих стосунків закладено наше ставлення до інфляції — наше бачення інтенсивності і напрямку зміни цін. Якщо пересічний споживач вважає, що ціни на товари зростатимуть, він швидко позбавлятиметься грошей, купуючи ще порівняно недорогі товари, — так гроші «бігатимуть» за товарами. І навпаки, чекаючи на тривале зниження цін — дефляцію, споживач зменшить попит, притримуючи гроші, тобто в цій ситуації товари «бігатимуть» за грішми. Чому ми приділяємо увагу такій начебто цілком зрозумілій поведінці? Тому що цю звичайнісіньку логіку використовують і інвестори, котрі задають ритм ціновим рухам на світових торговельних майданчиках, зокрема й на ринках сільськогосподарських товарів.

Якось мій племінник запитав мого брата: «Тату, хто такі інвестори?» На що отримав відповідь: «Інвестори — це такі самі люди, як ми з тобою, тільки у них є гроші!» Звичайно, інвестори не тільки заробляють гроші, а й дбають про те, щоб зберегти зароблене. Саме тому, маючи гроші, вони роблять усе можливе, щоб їхні накопичення не втратили купівельну спроможність. У боротьбі за останню інвестори застосовують ту саму логіку, що й звичайний споживач, коли мова заходить про захист їхнього кривого заробленого. Якщо купівельна спроможність

грошей падає (інфляція набирає обертів), вони швидко купують товари, натомість коли купівельна спроможність грошей починає зростати (інфляція сходить нанівець), вони, цілком виправдано, не квапляться позбуватися грошей.

Розуміти поведінку інвесторів, їхнє бачення майбутнього, їхні прагнення — засадничі умови для прогнозування руху цін на сільськогосподарські активи! І це не перебільшення. Зважте, що більше ніж 95 % торгів на світових товарних біржах здійснюють саме інвестори, натомість виробники і переробники сільськогосподарської продукції становлять там лише близько 5 %. Тому так важливо розуміти, якою інвестори бачать інфляцію в майбутньому та у що вони збираються вкласти гроші.

Головний інструмент, який допомагає з'ясувати ставлення інвесторів до поточної ситуації на ринках, — це долар США. Історично товари на сировинних ринках оплачуються переважно в доларах США. Час від часу окремі країни роблять політичні демарші, як-от Іран чи Венесуела, і вимагають оплати в євро, але це не впливає принципово на обсяги використання доларів США у розрахунках за сировину. Долар залишається найліквіднішим платіжним засобом, тому саме його протиставляють товарним активам, до яких належать і сільськогосподарські товари.

Щоб переконатися, що між рухами долара США і сільськогосподарськими активами є зв'язок, подивімося на ціновий графік долара й кукурудзи.

ІНДЕКС СПОЖИВЧИХ ЦІН У США, % РІК ДО РОКУ



ПОРІВНЯННЯ ЦІНОВИХ РУХІВ КУКУРУДЗИ ТА ІНДЕКСУ ДОЛАРА США

Як бачимо на графіку внизу сторінки, чорна крива (кукурудза) і зелена крива (індекс долара США) майже завжди рухаються в протилежних напрямках. Якщо долар зміцнюється, кукурудза втрачає вартість, і, навпаки, зниження долара супроводжується зростанням вартості кукурудзи.

Пояснюється це просто. Інвестори, побоюючись за майбутню купівельну спроможність долара, скидають «зелені» і заходять у сировинні активи, зокрема в кукурудзу. Так, очікуючи на зростання інфляції, яка має «відкусити» частку вартості грошей, інвестори позбуваються грошей (долара) і переходять у товари (у нашому випадку в кукурудзу).

Отже, якщо ви очікуєте, що долар США падатиме відносно інших валют (гривня в цьому випадку теж не виняток), варто готуватися до зростання цілої групи сировинних товарів, яка охоплює і сільськогосподарські активи. І навпаки, зміцнення долара США веде до падіння вартості сировини.

Традиційно інвестори використовують для аналізу майбутньої вартості сировини не сам долар США, а його індекс. Індекс долара засновано 1973 року недовзі після скасування Бреттон-Вудської системи (це система, за якої було встановлено золотий стандарт долара США, тобто долар мав чітко визначену

стали вартість у золоті, натомість обмінний курс інших валют прив'язувався не до золота, а до долара США). Після відмови від золотого стандарту валюти почали вільно коливатися, швидко збільшувалася вартість сировини і, як наслідок, невпинно зростали інфляція й волатильність на світових ринках. Щоб мати більш-менш стабільний орієнтир, у новому світі валютного хаосу було створено індекс.

Індекс охопив найбільш уживані вільно конвертовані валюти початку 1970-х років, питома вага яких у кошику була різною. За час свого існування індекс зазнавав змін лише раз, коли на початку 1999 року європейські валюти було об'єднано у євро.

На початку свого існування індекс (скорочення USDX) отримав значення 100.000. Коли долар США зміцнюється, індекс зростає, коли долар падає, індекс теж падає. На індекс існують ф'ючерсні контракти та опціони, якими торгують на Міжконтинентальній біржі, тому за умови роботи торговельних майданчиків котирування індексу постійно змінюються.

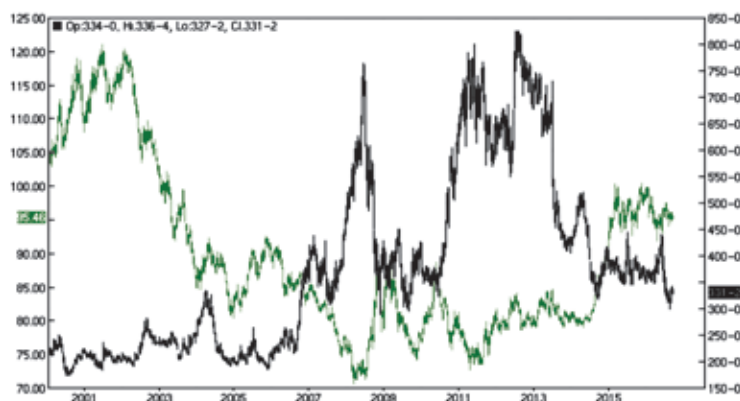
Якщо ми порівняємо зміни на графіку індексу споживчих цін у Сполучених Штатах Америки (графік на попередній сторінці) зі змінами у вартості індексу долара й кукурудзи, то простежимо помітну залежність. Наприклад, починаючи з 2000-х років, інфляція у США поступово зростає (купівельна спроможність грошей падає), як наслідок — інвестори позбуваються грошей (ін-

декс долара США знижується) і купують товарні активи (кукурудза зростає). Що дужче зростала інфляція, то нижче падав долар і вище здійснювалася кукурудза. З початком кризи 2008 року ціни падають (почалася дефляція), долар зміцнюється, а кукурудза дешевшає.

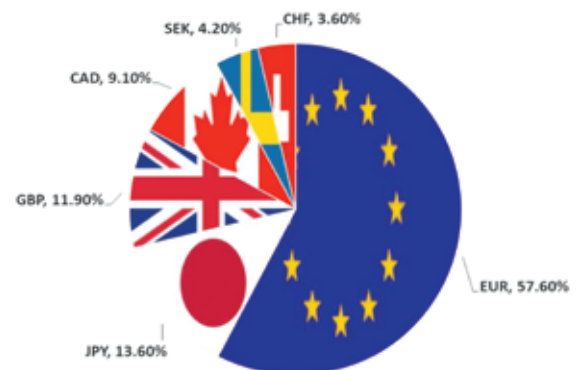
Що ж прогнозує на наступний рік логічний ланцюжок інфляція у США — індекс долара США — вартість сільськогосподарських активів? Високий рівень зайнятості у США має забезпечити високий попит на внутрішньому ринку і тиснути на зростання рівня оплати праці. У результаті поєднання цих двох чинників має пришвидшитися зростання цін наприкінці першого — початку другого півріччя. Інфляція завдасть шкоди статкам у «паперових» доларах і спонукає інвесторів звернутися до товарних активів. Це, своєю чергою, призведе до того, що сировинні активи загалом і сільськогосподарські товари зокрема здобудуть підтримку, навіть у разі таких самих сприятливих погодних умов і щедрого врожаю, як цього року.

Отже, з практичного погляду, для виробників і переробників сільськогосподарської продукції доречно стежити якщо не за показником інфляції у США (якщо немає на це часу), то принаймні за індексом долара. Адже останній віддзеркалює ставлення інвесторів до грошей і задає тренд для сільськогосподарських активів на тривалу перспективу.

ПОРІВНЯННЯ ЦІНОВИХ РУХІВ КУКУРУДЗИ ТА ІНДЕКСУ ДОЛАРА США (КУКУРУДЗА — ЧОРНА КРИВА)



«КОШИК» ВАЛЮТ У СКЛАДІ ІНДЕКСУ ДОЛАРА США





ЩО РОБИТИ З НОВИМ УРОЖАЄМ: БУДУЄМО ЕФЕКТИВНУ СТРАТЕГІЮ РЕАЛІЗАЦІЇ РАЗОМ!

АНДРІЙ НОВОСЬОЛОВ

Консультант аналітичної компанії Agritel

ЯК ПРОДАТИ ВИРОЩЕНИЙ УРОЖАЙ ЯКОМОГА ВИГІДНІШЕ? ЦЕ ПИТАННЯ ПОСТАЄ ПЕРЕД АГРАРІЯМИ В УСЬОМУ СВІТІ. НА ЦЕ Є СВОЇ ПРИЧИНИ: НАВІТЬ НЕВЕЛИКА ЗМІНА ЦІНИ НА АГРАРНУ ПРОДУКЦІЮ МОЖЕ ІСТОТНО ВПЛИНУТИ НА МАРЖИНАЛЬНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАГАЛОМ

Сьогодні і в іноземних, і в українських виробників є чимало варіантів для продажу сільгосп-продукції. Усе це різні комбінації двох основних змінних — базису і терміну поставки, адже саме базис і термін найбільше впливають на різницю можливих цін на конкретну продукцію в заданих ринкових умовах. Кожен виробник обирає для себе ту комбінацію, яка в межах його можливостей приносить найбільший прибуток.

Найпопулярнішим базисом поставки в Україні залишається продаж на елеваторі, великою мірою тому, що в цьому випадку менше ризиків і того «головного болю», який може виникати при продажі на умовах СРТ-порт. Базис СРТ відкриває питання логістики, відтак виробникові треба шукати надійного експедитора, але це однаково не дає гарантій щодо якості, часу тощо. Проте саме доставка в порт дозволяє отри-

мати за продукцію кращу ціну, навіть з врахуванням вартості логістики.

Щодо термінів поставки, то тут, крім традиційного варіанту поставки одразу після укладання контракту, можливий продаж з поставкою, відтермінованою на 2, 3 а то й 6 місяців. Ідеться про форвардні контракти, які останнім часом набирають дедалі більшої популярності на українському ринку. Що таке форвардний контракт? Це можливість продати майбутній урожай ще на стадії його вирощування, а то й раніше. Чим цей варіант може зацікавити українського виробника? Річ у сильному чинникові сезонності в аграрному секторі. Форвардний контракт дає можливість виробникові продавати, наприклад, кукурудзу нового врожаю навесні або влітку, а не восени, коли по всій країні йде збирання і вал кукурудзи. Традиційно збирання врожаю тисне на ціни, вони падають, відтак фермер змуше-

ний або продавати за низькою ціною, або тримати врожай до весни чи літа наступного року, коли ринок «отямиться», і при цьому витратитися на зберігання.

Чудовим прикладом ефективності форвардних контрактів в Україні став 2016 рік (дивіться графік форвардних цін на наступній сторінці). Починаючи з весни і майже до середини червня ціни на кукурудзу як у світі, так і в Україні стрімко зростали. Великою мірою це було пов'язано з побоюваннями за США, де, як припускали аналітики, сухі погодні умови можуть пошкодити врожаю кукурудзи. Однак після дощів у кукурудзяному поясі США всі побоювання було спростовано, а ціни на кукурудзу в усьому світі почали знижуватися.

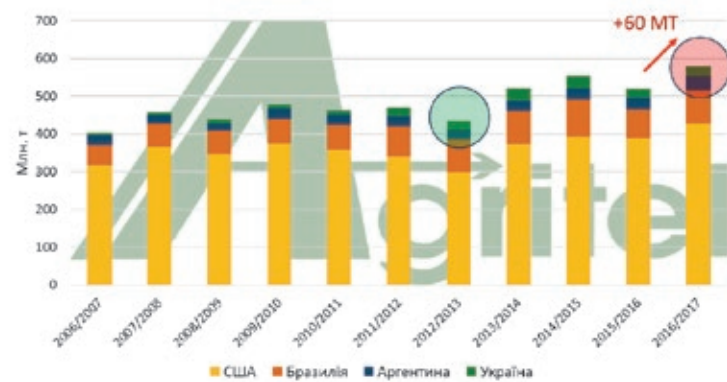
Так виробники, які скористалися форвардним контрактом, отримали ціну

Нині в українського виробника є багато інструментів для того, щоб побудувати ефективну стратегію реалізації свого врожаю. Звісно, у кожного конкретного підприємства стратегія різна, бо базується на його специфіці: що саме вирощує господарство, наскільки потребує грошового потоку, є можливість самим зберігати урожай чи треба залучати елеватори тощо. Однак спільна для всіх підприємств потреба вибудовувати стратегію, ґрунтуючись на тенденціях на аграрних ринках

ФОРВАРДНІ ЦІНИ В УКРАЇНІ НА КУКУРУДЗУ З ПОСТАВКОЮ У ЖОВТНІ НА УМОВАХ СРТ-ПОРТ, У \$/Т



КІЛЬКІСТЬ ДОСТУПНОЇ КУКУРУДЗИ В ОСНОВНИХ ЕКСПОРТЕРІВ (ВИРОБНИЦТВО І ПОЧАТКОВІ ЗАЛИШКИ)



продажу кукурудзи на 10–20 \$/т вище від тієї ціни, яка була вже у вересні 2016 року, і це ще навіть не піковий тиск збирання врожаю на ціни в Україні.

Українським виробникам слід аналізувати світові ринки, адже Україна — великий експортер аграрної продукції. Нижче окреслимо загальну стратегію для чотирьох основних культур (кукурудза, пшениця, соняшник, соя), базуючись на тенденціях на відповідних світових ринках.

КУКУРУДЗА: РЕКОРДНА КІЛЬКІСТЬ ДОСТУПНОЇ КУКУРУДЗИ НА ЕКСПОРТ

Огляд зернової групи почнемо з наймасовішої культури у світі: за останніми оцінками Мінсільгоспу США, світове виробництво кукурудзи в сезоні 2016/2017 перевищить 1 млрд тонн. З першого ж погляду ринок кукурудзи виглядає важким, він базується на 4-х основних експортерах: США, Аргентина, Бразилія та Україна. Насправді достатньо, щоб зрозуміти поточну ситуацію на світовому ринку куку-

рудзи, достатньо лише подивитися на графік кількості доступної кукурудзи в основних експортерів. Більшість аграріїв прекрасно пам'ятає 2012 рік, коли FOB ціни на кукурудзу в Україні піднялися до 300 \$/т через посуху у США. Однак 2016/2017 МР видається непростим з кількох причин. У США були близькі до ідеальних погодні умови, очікується, що виробництво цієї країни порівняно з попереднім роком збільшиться на 35 млн тонн. В Аргентині новий президент Макрі скасував експортне мито на кукурудзу в розмірі 20 %, як наслідок аргентинські виробники збільшили площі під кукурудзою на 25 % порівняно з попереднім роком, завдяки цьому виробництво може збільшитися на 9 млн. тонн. Бразилія торік зіткнулася з непростими погодними умовами, крім того, під час літньої посівної кампанії високі ціни на кукурудзу стимулювали бразильських фермерів збільшити посівні площі під цією культурою,

тому Бразилія може зібрати кукурудзи на 15 млн тонн більше. Отже, порівняно з минулим МР в основних експортерів кількість доступної продукції для експорту збільшиться на 60 млн тонн...

Мало того, вже ближче до середини жовтня ціни на кукурудзу в Україні можуть іще знизитися. На тлі традиційного тиску збирання врожаю на ціни додатково тиснутимуть форвардні контракти. Про що йдеться? За різними оцінками учасників ринку, в Україні було законтрактовано близько 5 млн тонн кукурудзи форвардними контрактами з поставкою у жовтні й листопаді. Це означає, що на фізичному ринку попит у ці місяці буде низьким, а позиція — високою. Зважаючи на те, що багато виробників контрахтувалися навесні і влітку, коли ціни були вищими, вони намагатимуться якнайшвидше виконати свої контракти. Відповідно у частини трейдерів буде

досить обсягів кукурудзи для експорту і не буде потреби купувати багато кукурудзи на ринку; попит може мати ситуативний характер у разі потреби добрати якусь частину кукурудзи для формування партії.

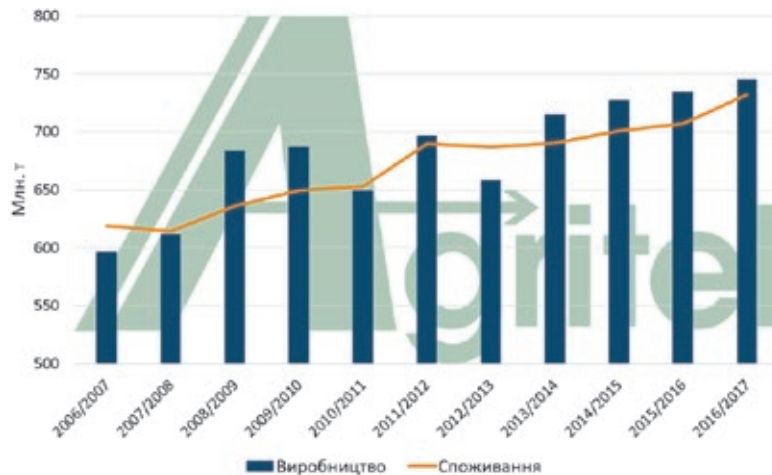
Попри весь цей важкий контекст, в Україні підтримка для цін буде надходити від попиту в країнах Євросоюзу, де посушлива погода вже другий рік поспіль негативно впливає на врожай кукурудзи. Крім того, є Китай, який віддає перевагу саме українській кукурудзі. Традиційні логістичні проблеми і страйки робітників в Аргентині та Бразилії будуть ситуативними і дозволять цінам піднятися на 5–10 \$/т, однак, як уже сказано, загальний контекст для ринку кукурудзи без погодних проблем в Аргентині чи Бразилії залишається важким.

ПШЕНИЦЯ: СТАВКА НА ЯКІСТЬ

Саме ця культура пов'язана з продовольчою безпекою. Чому ж ціни на пшеницю на Чиказькій біржі опустилися до 10-річного мінімуму? З року в рік в усьому світі спостерігається перевиробництво пшениці (дивіться графік "Світовий баланс на ринку пшениці"). Перевиробництво пшениці у світі вже четвертий рік поспіль призвело до істотного зростання запасів пшениці, які наразі оцінюються у 240 млн тонн, а на кінець 2016/2017 очікується, що вони сягнуть 250 млн тонн. Отже, світові запаси пшениці становлять 33 % від світового виробництва; це одна з головних причин, чому ціни пшениці залишаються на низькому рівні, а на Чиказькій біржі її ціна взагалі впала до десятирічного мінімуму.

Очевидно, що у 2016/2017 МР треба робити ставку саме на продовольчу пшеницю. Чому? У Євросоюзі, зокрема у Франції, випала надмірна кількість опадів під час збирання врожаю, тому там великі проблеми з якістю, а Франція навіть імпортувала пшеницю з Румунії. В інших великих експортерів, незважаючи на зростання валового збору, теж спостерігаються проблеми з якістю. Це стосується Австралії, США, Канади і навіть Росії. В Україні ж, за останніми оцінками Мінагрополітики, близько 60 % зібраної пшениці саме продовольчої якості. Не забу-

СВІТОВИЙ БАЛАНС НА РИНКУ ПШЕНИЦІ



ваймо, що в Індії після зниження імпортного мита на пшеницю з 25 % до 10 % почали зростати закупівлі продовольчої пшениці.

СОНЯШНИК: НЕЗВАЖАЮЧИ НА ВИСОКИЙ УКРАЇНСЬКИЙ УРОЖАЙ, ЦІНИ НЕ ТЯЖИЮТЬ ДО ЗНИЖЕННЯ

Порівняно з минулим роком в Україні істотно збільшилися посівні площі під соняшником. Основна причина — суха осінь 2015 року, коли частина виробників не змогла досягти озиму пшеницю або ріпак і для ярової сівби було більше вільних площ. Фермери зробили ставку на соняшник, адже ця культура, як і раніше, одна з найрентабельніших. В Україні вже зібрано близько 60 % площ і можна впевнено говорити, що новий урожай на 10 % перевищить то-

рішній та сягне 13 млн тонн. Проте ціни залишаються високими. Основна підтримка для ринку соняшнику надходить від цін на соняшникову олію. Соняшникова олія продовжує рости в ціні через підтримку від пальмової олії, яка за останні два з половиною місяці подорожчала більше ніж на 25 %, бо запаси пальмової олії впали до п'ятирічного мінімуму.

Чи збережеться ця тенденція і чого очікувати надалі? Насправді у найближчі три місяці немає передумов для зростання запасів пальмової олії, тому ціни залишатимуться на високому рівні, а це добре для ціни на соняшникову олію. Проте коли збирання соняшнику в Україні сягне 90 %, на ринку відчуватиметься надлишок насіння і це, без сумніву, штовхне ціну насіння вниз. Крім того, вже у лютому 2017 року стартує збирання врожаю

ЦІНИ НА РІЗНІ ОЛІЇ, У \$/Т



в Аргентині, де також скасували експортне мито на насіння соняшнику (32 %). Аргентина почала активно нарощувати експорт насіння у Францію, Португалію, Туреччину, Нідерланди й ін. Ці країни традиційно купували соняшникову олію в Україні, тому збільшення закупівлі аргентинського насіння і власна переробка призведуть до зниження попиту на соняшникову олію українського походження, що штовхне ціни на українську олію, а отже, і на насіння вниз.

СОЯ: ЧИ БУДЕ ЧЕРГОВИЙ СТРИБОК ЦІН НА СОЮ?

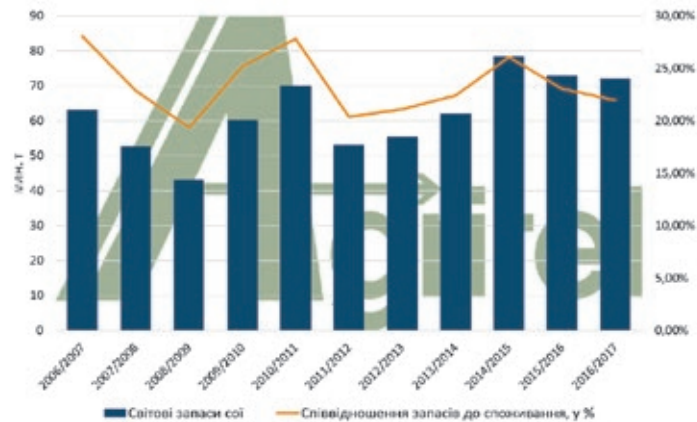
Соя навесні 2016 року чудово нагадала нам, наскільки важливий погодний чинник в аграрному секторі. В Аргентині випала надмірна кількість опадів, від чого постраждав урожай і стрімко злетіли ціни. Однак уже сьогодні ми стоїмо перед новим рекордним урожаєм сої у США, який може досягти 114 млн тонн (107 млн тонн у минулому МР). Проте в Китаї споживання сої щороку зростає і, що важливіше, зростає імпорт сої в Китай. Пропозиція експортної сої стоїть на трьох китах — це США, Бразилія й Аргентина. Безсумнівно, збирання сої у США вже з початку жовтня штовхатиме ціни вниз. В Аргентині площі під соєю зменшилися на користь кукурудзи й соняшнику. У Бразилії з приходом нового президента зміцніла національна валюта, що негативно позначається на експортних цінах, які в доларовому еквіваленті зростають і роблять цю країну неконкурентоспроможною на світовій арені.

СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖІВ: ПІДСУМОК

Підіб'ємо підсумки. Продавати врожай сьогодні варто починати саме з кукурудзи, доки хороші темпи експорту цієї культури в глобальному масштабі підтримують ціни, але слід пам'ятати про рекордний урожай у США. Не забуваймо також, що вже в березні стартує збирання врожаю в Аргентині і Бразилії, після чого ціни знову можуть знизитися.

Паралельно з кукурудзою можна продавати фуражну пшеницю, адже весь

СВІТОВІ ЗАПАСИ СОЇ, У МЛН Т



СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖУ



фуражний комплекс видається дуже важким з огляду на колосальні запаси у світі.

Соняшник варто реалізовувати зараз якусь частину, поки ціни на нього тримаються завдяки соняшниковій і пальмовій оліям. Як показує досвід минулих років, сприятливий час для продажів соняшнику — грудень-січень. Проте в цьому випадку треба уважно стежити, куди рухається ціна на пальмову олію. Крім того, ціни потенційно можуть зрости після відходу Аргентини з експортного ринку, ближче до червня 2017 року, але в такому разі треба враховувати витрати на зберігання.

Продовольча пшениця на тлі проблем із якістю в основних країнах-експортерах на світовому ринку видається дуже привабливою для зберігання, тоді як премія за продовольчу пшеницю може й далі зростати.

Навіть попри те, що Мінсільгосп США прогнозує абсолютний рекорд урожаю сої у світі, попит на неї в Китаї колосальний і це підтримуватиме ціни на культуру. Споживання сої в усьому світі зростає, і Мінсільгосп США очікує, що навіть при доброму врожаї в Аргентині й Бразилії світові запаси сої знизяться. Якщо в Аргентині чи Бразилії будуть погодні проблеми, це може викликати суттєве зростання цін на сою.

П'ЯТЬ КРОКІВ ДО УСПІХУ З «ФІНАНСОВИМИ РІШЕННЯМИ»

НАТАЛІЯ СКУРАТІВСЬКА

Молодший спеціаліст відділу розвитку бізнесу



УСІМ НАМ ПОДОБАЮТЬСЯ ІСТОРІЇ УСПІХУ — ПРО НАПОЛЕГЛИВУ ПРАЦЮ, УДАЧУ Й МОЖЛИВОСТІ. ЗА БІЛЬШЕ ЯК П'ЯТЬ РОКІВ ДІЯЛЬНОСТІ «ФІНАНСОВІ РІШЕННЯ» КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» СТАЛИ ЧАСТИНОЮ ТАКИХ ІСТОРІЙ. ЩОДНЯ АГРАРІЇ З РІЗНИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ РОЗВИВАЮТЬ СВОЇ ПІДПРИЄМСТВА, ОТРИМУЮТЬ БІЛЬШЕ ПРИБУТКУ, ДОЛАЮТЬ ПЕРЕШКОДИ І РЕАЛІЗУЮТЬ СВІЙ ПОТЕНЦІАЛ З ПРОГРАМАМИ «ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ». МИ ПЕРЕКОНАНІ: ДОКИ НИЧОГО НЕ ПОМІНЯЄШ, НИЧОГО НЕ ЗМІНИТЬСЯ. ЛИШЕ СПРОБУВАВШИ ЦОСЬ НОВЕ, МОЖНА ВИЙТИ НА ВИЩИЙ РІВЕНЬ. І НОВЕ НЕ ОЗНАЧАЄ РИЗИКОВАНЕ, НЕПЕРЕВІРЕНЕ, РАДШЕ НАВПАКИ — КОЖЕН КРОК ДО УСПІХУ МАЄ БУТИ ВИВАЖЕНИМ І ВПЕВНЕНИМ. «ФІНАНСОВІ РІШЕННЯ» ПРОПОНУЮТЬ ВАМ РОБИТИ ЦІ КРОКИ РАЗОМ

КРОК ПЕРШИЙ

Спробувати щось нове на звичному базисі поставки



Продавайте сільгосппродукцію на елеваторах-партнерах компанії «Сингента» та отримуйте додатково 200 і більше гривень за кожну тону поставленої продукції для купівлі насіння й ЗЗР.

У рамках програми «Підтримка Плюс» можна продавати невеликі партії продукції (від 200 тонн) зі звичним базисом поставки — переоформлен-

ням на зручному для вас елеваторі. Участь у програмі дозволить вам швидко реалізувати продукцію, отримати додаткову вигоду в розмірі 200 гривень за тону поставленої кукурудзи, пшениці чи ячменю або 300 гривень за кожну тону сої, спробувати механізм дії ваучера при співпраці з «Сингентою». Ця програма — гарний початок для тих, хто придивляється до «Фінансових рішень», але вагається, чи брати в них участь. Так, у нашій практиці бували випадки, коли сільгоспвиробники один раз спробували «Підтримку Плюс» на базисі елеватора і поступово переходили до складніших пропозицій, а згодом уклали форвардні контракти і самостійно експортували власну сільгосппродукцію.

КРОК ДРУГИЙ

Ефективно закривати заборгованість та робити передоплату



Продавайте сільгосппродукцію на базисах поставки «завантажено у вагон» чи «доставлено у порт» та отримуйте додатково 200 і більше гривень на тонні поставленої продукції для купівлі насіння й ЗЗР.

Коли перший бар'єр подолано, час переходити до складніших пропозицій. Хоча для більшості аграріїв поставка на згаданих базисах не викликає жод-

ФІНАНСОВІ РІШЕННЯ

них труднощів, для тих, хто раніше не пробував продавати в такий спосіб, участь у програмі може стати корисним досвідом. А підтримка фахівців із відділу «Фінансових рішень» допоможе налагодити процес відвантаження, подачі вагонів, вирішити нюанси щодо якості продукції тощо.

Мало того, програма «Підтримка Плюс» дозволяє не лише вигідніше продати сільгосппродукцію з додатковим доходом 200 і більше гривень за тону, а й ефективно керувати процесами закупівлі насіння й ЗЗР на своєму підприємстві. Продаж сільгосппродукції відбувається в рахунок погашення заборгованості чи для передоплати за товари компанії «Сингента», що дозволяє, з одного боку, не шукати кошти для оплати насіння й ЗЗР, з другого боку — захиститися від валютних ризиків, фіксуючи курс долара як для проданого зерна, так і для купленого насіння й ЗЗР.

Кукурудзяна Опція

Цього року для українських аграріїв, які планують вирощувати кукурудзу і хочуть придбати її насіння у компанії «Сингента», доступна нова пропозиція — «Кукурудзяна опція». У рамках цієї програми сільгоспвиробник відвантажує продукцію, як і в програмі «Підтримка Плюс». Однак далі учасник має вибір: або придбати насіння куку-

рудзи «Сингента» за акційною ціною 1 гривня, або отримати «Кукурудзяний ваучер» у розмірі 400 гривень за тону відвантаженої продукції. Ця пропозиція покликана підтримати виробників кукурудзи в час, коли ціни на цю культуру тривалий час тримаються на історично низьких рівнях.

КРОК ТРЕТІЙ

Захиститися від погодних ризиків



Програма індексного страхування посівів пшениці і кукурудзи від засухи.

Більшість українських аграріїв зазвичай не страхують свої посіви. Так склалося, що на ринку довго не було хороших страхових пропозицій, яким, на думку сільгоспвиробників, можна було б довіряти. Час минув, а недовіра залишилася. На жаль, така ситуація не йде на користь ні виробникам, ні покупцям аграрної продукції, ні постачальникам матеріально-технічних ресурсів. Світовий досвід доводить: хай там який м'який клімат у країні, а непередбачувані погодні явища час від часу трапляються, і саме тоді страхування дозволяє бізнесу втриматися на плаву. Тож цілком очевидно,

що «Фінансові рішення» без якісних пропозицій страхування від погодних ризиків не обійдуться, але треба запропонувати щось інноваційне, принципово нове. Так і виникла ця програма.

У 2016 році вперше було реалізовано проект індексного страхування «МетеоЗахист», у рамках якого страхувалися посіви кукурудзи й пшениці від засухи. Особливість індексного страхування — те, що воно ґрунтується на моделях зв'язку між урожайністю і погодними умовами та не потребує оглядів посівів. Якщо погодні умови справді будуть критичними для рослин, це покажуть індекси і тоді настає страховий випадок, а застрахований виробник отримує відшкодування. Так індексне страхування дозволяє повністю уникнути суб'єктивного чинника оцінки завданої шкоди. Рівень збитків оцінюється на основі погодних моделей та моделей урожайності відповідної культури, повністю створеними для конкретного регіону, у якому реалізується програма. Для розробки цих моделей використовується найкращий світовий досвід моделювання і сучасні методи метеоспостережень. Ще одна перевага індексного страхування — мінімальна кількість документів і паперової роботи. Учасник отримує відшкодування автоматично, щойно спрацьовує індекс, — жодних довідок чи документів не треба нікуди надсилати. За результатами сезону 2016 року кожен другий учасник

програми «МетеоЗахист» отримав відшкодування витрат на вирощування кукурудзи, що відповідало погодній ситуації — надміру високим температурам. Слід зазначити, що в рамках індексного страхування не вимагається пересівання пошкоджених посівів. У перший рік програма працювала в Харківській, Дніпровській і Кіровоградській областях, тепер планується адаптувати погодні моделі і розширити дію програми на інші регіони.

КРОК ЧЕТВЕРТИЙ

Захиститися від цінних ризиків



Управляйте ціною на свою сільгосп-продукцію за допомогою світових фінансових практик.

Іноді недостатньо змінити базис поставки, щоб отримати більше. Буває, що на кращу ціну для сільгосппродукції треба почекати 2–3 місяці або, навпаки, вища ціна була чотири місяці тому в період посіву. Звичайно, машини часу для продажу сільгосппродукції ще не винайшли, але є певні види контрактів, які повністю таку машину замінюють. Наприклад, у програмі «Форвард Плюс» сільгоспвиробник продає майбутній урожай кукурудзи за ціною, яка склалася на ринку навесні, а фізично відвантажує продукцію аж у листопаді. Учасник отримує так звану мінімальну ціну на свою продукцію (мається на увазі, що нижче цього значення його ціна не опуститься), але якщо ринок піде вгору і ціни зростуть, можна в будь-який момент зафіксувати той рівень ціни, який влаштує. Так «Форвард Плюс» дозволяє планувати свою діяльність, надходження й видатки агропідприємства. У теперішніх умовах виростити врожай навіть найвищої якості може бути недостатньо, треба ще вигідно його продати в умовах невизначеності на ринку: невідомо, як рухатиметься ціна протягом наступних 6–7 місяців до і після збирання врожаю. Практика «Форвард Плюс» показує, що навіть у сезони з порівняно стабільними цінами за допомогою програми можна

«спіймати» зростання у \$5–7 на тонні. А в сезон, коли ціни на продукцію падають, різниця між законтракованою ціною і ціною, яка склалася на ринку на момент збирання врожаю, може сягати і \$46 на кожній тонні поставленої продукції, як це було 2014 року. Звичайно, ціни можуть і зростати, але в такому разі ви не втрачаєте зростання, бо можете зафіксувати вищу ціну. В усіх сценаріях участь у «Форвард Плюс» — виграшна стратегія.

Крім пропозиції з кукурудзою, в рамках «Фінансових рішень» сільгоспвиробники можуть також продавати майбутній урожай пшениці за форвардними контрактами. Цього року було реалізовано варіант із продажем майбутнього врожаю за фіксованими цінами, що з огляду на знижувальні тенденції на світових ринках дозволило одночасно захистити виробників від цінних ризиків і запропонувати найкращу ціну на продукцію. У наступному сезоні планується застосувати механізм програми «Форвард Плюс» для пшениці, що дасть учасникам ті самі переваги, що й при роботі з кукурудзою. Обидві культури займають чималу частину у сівозміні українських аграріїв, і дохід від їх продажу становить основу всього прибутку підприємства.

Останнім часом дедалі більше українських аграріїв бачать потребу використовувати форвардні контракти у стратегії продажів свого підприємства. Щоправда, існують обмеження. З огляду на складний механізм ціноутворення вартість хеджування і специфічні ризики, що їх несе кінцевий покупець продукції, найменша партія, яку можна продати на ринку за форвардним контрактом, зазвичай становить 1000 тонн. Отже, великі сільгоспвиробники при всьому багатстві не мають доступу до цього інструменту. Саме для таких аграріїв, котрі не можуть здійснити поставку великої партії продукції, але хочуть працювати за форвардними контрактами і вивести своє підприємство на новий рівень розвитку, компанія «Сингента» хоче створити програму продажу майбутнього врожаю через пул (спільний фонд). Так виробники зможуть продавати об'єми від 200 тонн продукції, об'єднуючись з іншими учасниками пулу. Це дозво-

лить усім отримати кращу ціну на продукцію, доступ до нових ринкових механізмів та допомогу в реалізації продукції від експертів, міжнародних трейдерів. Таку практику успішно застосовують європейські, зокрема британські, фермери. До речі, останні з огляду на порівняно невеликі посівні площі господарств (великим вважається виробник із земельним банком у 1500 га) без об'єднання в пули не могли б продавати майбутній урожай за форвардними контрактами. А з пулами кожен британський фермер може бути учасником світового аграрного ринку і користуватися перевагами форвардних контрактів, зокрема щодо цін на врожай. В Україні ця пропозиція нині на стадії розробки, детальніше про програму можна буде дізнатися згодом.

В арсеналі «Фінансових рішень» є ще одна актуальна програма для управління цінними ризиками — «Агрі Плюс». Програма розрахована на інший період виробничого циклу — коли врожай кукурудзи вже зібрано і треба продати його частину, щоб підготуватися до наступного сезону, але ціни через велику пропозицію на ринку доволі низькі. Часто ціна на продукцію починає поступово зростати аж по закінченні збирання врожаю. Як вгадати, чи зростатиме ціна достатньо, щоб покрити витрати на зберігання (навіть на власному елеваторі)? І що робити, якщо треба продавати кукурудзу, щоб здійснити передоплату за насіння й ЗЗР на наступний сезон? Не витратитися на зберігання, але й не упустити шанс отримати кращу ціну якраз і допоможе програма «Агрі Плюс». Відповідно до умов програми, сільгоспвиробник продає свій урожай восени чи взимку, одразу здійснює фізичну поставку продукції, але може зафіксувати вищу ціну в будь-який момент аж до кінця квітня й отримати компенсацію зростання ціни на кожній тонні у вигляді ваучера для купівлі насіння й ЗЗР. Ця програма вирішує одразу кілька питань: продавати чи зберігати? за що купити насіння й ЗЗР на наступний сезон? як вигідно зробити передоплату? А час, звільнений від пошуку відповідей на ці питання, аграрій може присвятити розвитку свого підприємства.

КРОК П'ЯТИЙ

Отримати фінансування, захиститися від ризиків та вигідно продати одночасно

Аграрні Розписки

Вигідно купуйте насіння й ЗЗР у кредит під заставу майбутнього врожаю з наступним погашенням цього кредиту вирощеною сільгосп-продукцією.

Аграрні розписки — порівняно новий інструмент. В Україні він почав працювати на практиці лише торік у чотирьох областях. Планується поступово розширяти дію інструмента на інші області, тому ця тема цікава для всіх сільгоспвиробників. Насамперед пояснимо, чому аграрні розписки, на нашу думку, — останній, найвищий крок до успіху. Аграрні розписки — це комплексний інструмент, який допомагає вирішити кілька найважливіших проблем одночасно і тому потребує

відповідної підготовки, розуміння процесів та досвіду. По своїй суті аграрні розписки — це фінансування (або надання товарів, як, наприклад, насіння й ЗЗР) кредитором позичальника під заставу майбутнього врожаю останнього. Передбачається, що в погоджений час позичальник здійснить поставку цього майбутнього врожаю (товарна аграрна розписка) кредитору і так закrije своє безумовне зобов'язання. Позаяк ідеться про продаж майбутнього врожаю, компанія «Сингента» пропонує своїм клієнтам паралельно приєднатися до програми «Форвард Плюс» — щоб учасник міг отримати найкращу ціну за вирощену продукцію. Досвід роботи з форвардними угодами полегшить виробникові роботу з аграрними розписками. Ще одна вимога — поставка продукції на базисах «доставлено в порт» чи «завантажено у вагон», тож у виробника має бути можливість працювати на таких базисах. Зважаючи ж на те, що виробник зобов'язується здійснити поставку майбутнього врожаю в конкретному обсязі, треба враховувати погодні ризики, хоча страхування не

є обов'язковою умовою оформлення розписки.

Попри чималий, на перший погляд, перелік вимог і складнощів, усі сільгоспвиробники, які оформлювали аграрну розписку, відзначають простоту цього інструмента. Мало того, переваги, які дає цей інструмент, набагато перевищують зусилля, витрачені на його оформлення. Розписка дозволяє отримати дешевше фінансування в умовах обмеженого доступу до кредитних ресурсів. Аграрну розписку оформити в разі швидше, ніж банківський кредит. Наприклад, у компанії «Сингента» процедура розгляду триває, як правило, до 10 днів. Ще аграрна розписка допомагає мінімізувати цінові й валютні ризики, адже діє механізм програми «Форвард Плюс».

Компанія «Сингента» має досвід практичної роботи з інструментом розписок спільно зі своїми клієнтами-сільгоспвиробниками. Тому не варто вагатися, адже при підготовці і роботі з розпискою вам завжди придуть на допомогу фахівці з практичним досвідом.



Наш агрохолдинг «Арніка» має в обробітку 20 тис. га землі, на яких ми вирощуємо сою, кукурудзу, соняшник, пшеницю. Крім того, ми виробляємо сертифіковану органічну рослинну продукцію. Торік компанія «Сингента» запропонувала нам співпрацювати ще й у сфері фінансових рішень, зокрема за програмою «Кукурудзяна опція». Перш ніж погодитися на цю програму, ми зважили найвищу ціну реалізації нашої кукурудзи і поділили ціну однієї посівної одиниці на п'ять проданих тонн — так ми отримали вартість однієї тонни, яка виявилася більшою за максимальну ринкову ціну реалізації.

Роман Ковш, головний економіст групи компаній «Арніка», Полтавська обл.



Наша компанія вирощує переважно соняшник, пшеницю й кукурудзу. У нашої співпраці з компанією «Сингента» давня історія, підтверджена хорошими результатами. Це стосується не тільки збільшення урожайності сільськогосподарських культур, а й програм фінансових рішень, які дозволяють ефективно керувати ціновими ризиками на аграрну продукцію. Наприклад, участь у програмі «Агрі Плюс» допомагає реалізувати кукурудзу за ринковими цінами, а в разі зростання котирувань на Чиказькій товарній біржі отримати додатковий дохід. При нинішніх низьких цінах на кукурудзу програма «Агрі Плюс» дуже актуальна і потрібна.

Олександр Губа, начальник департаменту логістики ТОВ «Агрейн Трейдинг»



Наша компанія — дистриб'ютор компанії «Сингента». Хочу відзначити інноваційний підхід компанії «Сингента» взагалі та в застосуванні фінансових рішень зокрема. Ми не раз брали участь у програмі «Підтримка Плюс» і переконалися у її простому механізмі дії. Слід згадати і стабільний ефект від участі в цій програмі, що дуже важливо в ризикованому економічному середовищі. В умовах низьких цін на зернові й олійні додатковий дохід дуже важливий для виробників сільгосппродукції. Тому ми рекомендуємо долучатися до програми «Підтримка Плюс».

Андрій Заруба, керівник відділу трейдингу, ТОВ «Седна-Агро»



ВПЛИВ КЛІМАТИЧНИХ ЗМІН НА СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО В УКРАЇНІ

ТОМАС П. ФІЛЛІПС

Університет Колорадо, кафедра авіакосмічної техніки

ТОМАС П. ФІЛЛІПС ОТРИМАВ ДОКТОРСЬКИЙ СТУПІНЬ З ГЕОФІЗИКИ Й АВІАКОСМІЧНОЇ ТЕХНІКИ В УНІВЕРСИТЕТІ КОЛОРАДО. ПРАЦЮВАВ У НАЦІОНАЛЬНОМУ УПРАВЛІННІ З АЕРОНАВТИКИ І ДОСЛІДЖЕННЯ КОСМІЧНОГО ПРОСТОРУ (НАСА) В ЦЕНТРІ ІМ. ГОДДАРДА ТА ЛОС-АЛАМОСЬКІЙ НАЦІОНАЛЬНІЙ ЛАБОРАТОРІЇ ІЗ СУПУТНИКОВИМИ СИСТЕМАМИ НАД СПОСТЕРЕЖЕННЯМИ ЗА ЗМІНАМИ КЛІМАТУ Й ЗЕМНОЇ ПОВЕРХНІ. ВІН ПРИЄДНАВСЯ ДО КОМАНДИ ЗАХИСТУ ВРОЖАЮ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» НА ТРИ РОКИ. НАРАЗІ ВІН СПІВПРАЦЮЄ З КОМПАНІЄЮ SWISS RE (ШВЕЙЦАРСЬКЕ ПЕРЕСТРАХУВАЛЬНЕ ТОВАРИСТВО), КАФЕДРОЮ АВІАКОСМІЧНОЇ ТЕХНІКИ УНІВЕРСИТЕТУ КОЛОРАДО ТА ЦЕНТРОМ СТИХІЙНИХ ЛИХ НАСА (WWW.PDC.ORG)

З давніх-давен, особливо з часів останнього льодовикового періоду 18 000 років тому, клімат на Землі аж ніяк не можна назвати стійким. Період з 1960-го по 1990 рік, коли сталося найменше значущих для клімату подій, — радше аномалія, ніж норма. Однак багато хто саме тоді народився, виростав і пам'ятає ті роки, тому ми схильні вважати нормою стабільний клімат із достатньо дощовим і теплим літом. По суті, ми віддаємо перевагу статичній системі порівняно з динамічною, бо з нею легше мати справу. Проте клімат зовсім не статичний і ніколи таким не був. Існує багато

явищ і зовнішніх сил, як-от 12-річний цикл сонячної активності, Південне колювання Ель-Ніньйо, полярний фронт, які масово впливають на кліматичні системи. Нині ми спостерігаємо період підвищеної активності, це, без сумніву, впливає на клімат, який, найімовірніше, знову стане більш врівноваженим. Я кажу «найімовірніше», бо жоден прогноз не буває на 100 % точним. Такі знання ми здобули в результаті вивчення клімату. Та якщо клімат стане більш врівноваженим, як ми того очікуємо, наскільки врівноваженим він буде і скільки часу знадобиться для такого врівноваження?

Середня глобальна температура повітря підвищується. Температура — це форма енергії, і в міру того як вона підвищується, підвищується й рівень енергії в атмосфері. Як течія річки, спокійна при низькому рівні і бурхлива при підвищенні рівня води, — так само атмосфера стає неспокійною. Ми спостерігаємо вищі температури, але імовірність того, що холодне полярне повітря сягне нижчих широт, теж зростає. Коротко кажучи, клімат, а відтак і погода, стають менш передбачуваними і мінливішими. Саме тому сільське господарство стає уразливішим до погоди. Кількість середніх років змен-

шується, а дуже добрі і дуже погані роки випадають дедалі частіше.

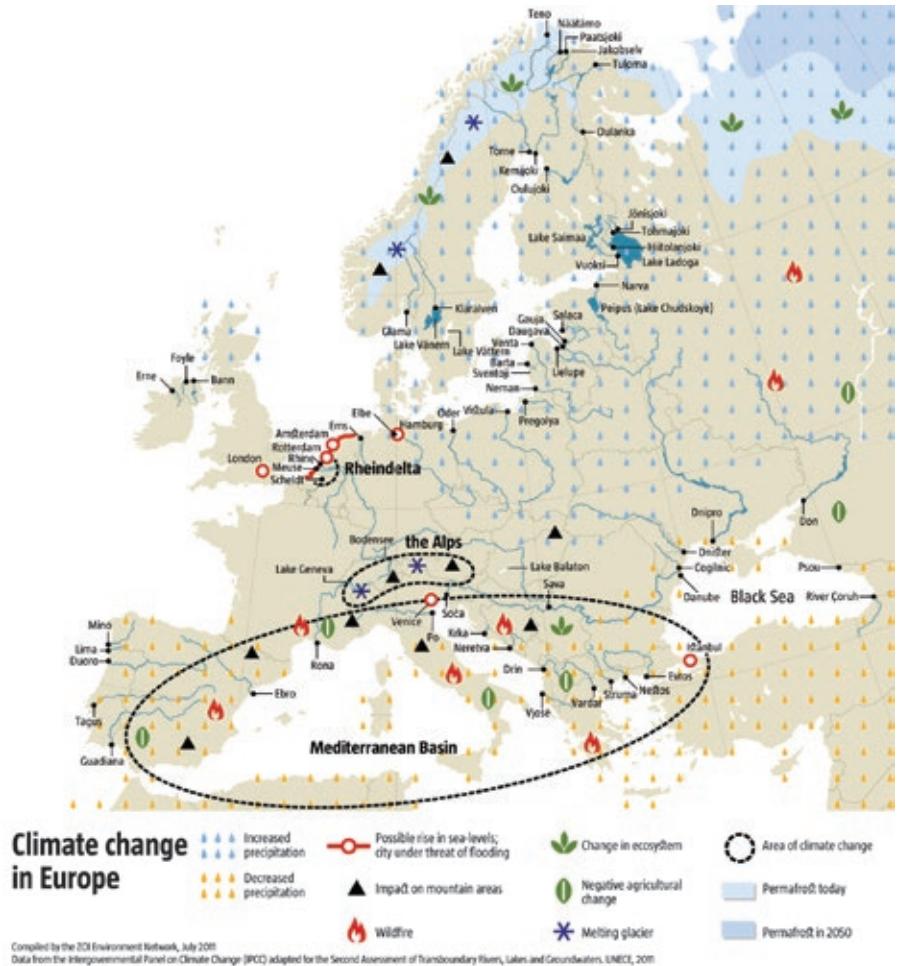
Тепле повітря здатне утримувати більше вологи, тобто для того, щоб почався дощ, повітрю потрібно більше водяної пари. Тому зростає кількість днів без дощу. Поля наражаються на ризик пересихання або засухи. Водночас коли починається дощ, кількість опадів радикально збільшується, внаслідок чого йдуть надмірні дощі. Це означає, що кількість опадів більша за ту, яку здатні поглинути поля. Грунт розмивається, спричиняючи більшу ерозію. Коливання між цими крайнощами підвищує нестабільність урожаїв, що ми й маємо.

Результат тепліших зими й весни — дуже раннє танення снігових покривів. Раніше талі води з верхів'їв річок досягали України влітку, коли настає природний сухий період. Однак тепер, коли сніг тоне на 6–8 тижнів раніше, води досягають низинних сільськогосподарських районів України одночасно з сильними дощами. Це підвищує ризики повеней навесні і посухи влітку. Україна має більше ніж достатньо вод, але їх розподіл і доступність змінилися не на користь сільгоспвиробників.

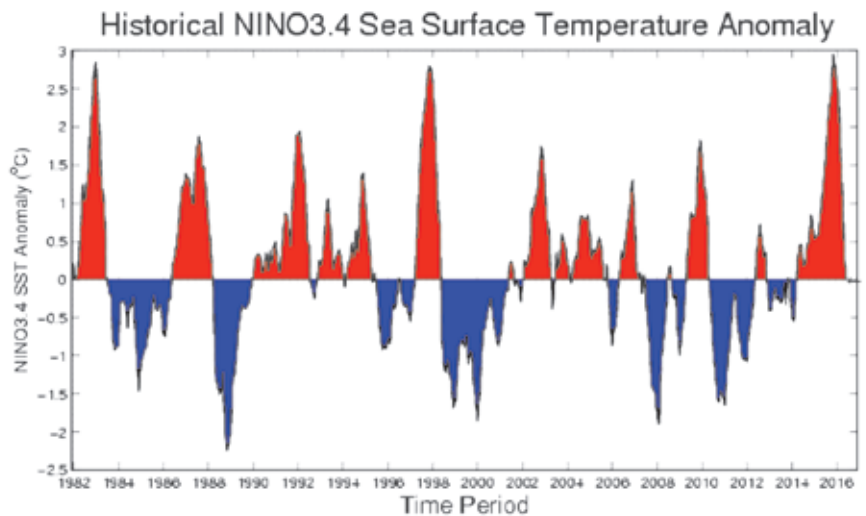
Нині ми спостерігаємо надзвичайно мінливий період із засухами, як 2015 року, і повенями, як 2016 року. У майбутньому це, певно, врівноважиться, а кліматичні умови стануть стабільнішими. Однак ризик настання таких крайнощів зростає і далі зростатиме з огляду на зміни клімату.

ЯК ЦЕ ВПЛИНЕ НА КЛІМАТ І ПОГОДУ В УКРАЇНІ?

Клімат України міняється нарівні з глобальними темпами. Втім, Україна не належить до країн, найвразливіших для світової динаміки кліматичних змін, згідно з даними Національного управління океанічних і атмосферних досліджень (www.NOAA.gov) та звітом, підготовленим міжнародною групою експертів ООН. А проте постійне підвищення середньої річної температури цілком може викликати разючі перетворен-



Мал. 1. <http://ukrainianweek.com/Society/57040>



Мал. 2. Сигнал коливань Південного океану, викликаних Ель-Ніньйо, свідчить про те, що фаза Ель-Ніньйо однозначно закінчилася

ня у більшій частині природно-кліматичного ландшафту України. Прикарпаття, Південний і Південно-Східний регіони України будуть найбільш вразливими. Підвищення вологості, яке спровокує повені, прогнозується у Прикарпатті, тоді як чималі території у Південному і Південно-Східному регіоні України можуть зазнати тривалих посух і опустелювання. На північному сході України змін у загальній кількості річних опадів не спостерігається, але характер розподілу дощів різко міняється.

Швидко зростає кількість посушливих днів на рік. Водночас почастишали і посилювалися зливи з ураганамі, внаслідок чого випадають надмірні опади, що призводить до замулювання ґрунту і затоплення полів. У результаті повені і посухи можуть чергуватися з короткими інтервалами.

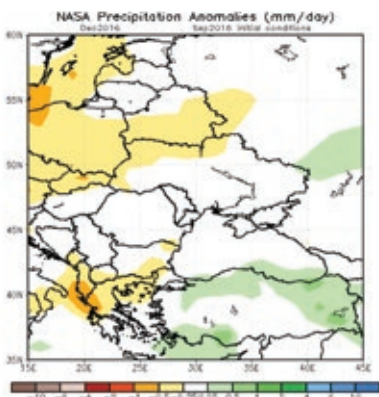
Сільгоспвиробники повинні знати про це і бути до цього готовими. Вам слід

очікувати частіших високоврожайних і маловрожайних років. Ваша фінансова незалежність буде надзвичайно важливою, щоб пережити погані роки. Захист від несприятливих погодних умов — розумний крок у правильному напрямку, адже це обмежить матеріальні збитки.

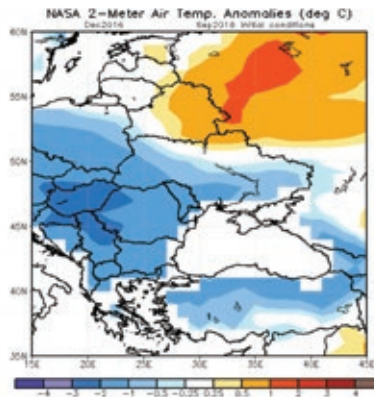
СЕЗОННИЙ ПРОГНОЗ

Існує чимало моделей і підходів для оцінки сезонних прогнозів. Тут ми покладемося на прогноз згаданого Національного управління океанічних і атмосферних досліджень (NOAA/NASA) до березня 2017 року, його надійність уже доведено в минулому. Щойно завершилися 18 місяців фази Ель-Ніньйо, який викликає екстремальні погодні явища. Індекс різко знизився, і ми ввійшли у фазу Ла-Нінья (мал. 2). Цього року Ла-Нінья не така сильна, як очікувалося. По суті, відсоток для Ла-Нінья становить лише 37 % та 60 % для нейтральної

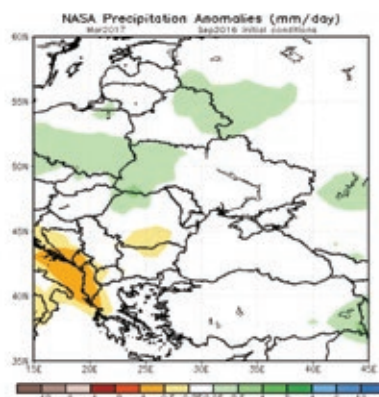
ситуації. Що це означає для України? Прогнози погоди на грудень пізні й неоднозначні. НАСА очікує, що зима на заході України буде холоднішою порівняно з середніми показниками, а це типовий сигнал Ла-Нінья. Результатом стане менший за середній сніжний покрив та менший рівень опадів (мал. 3, 4). У прибережних районах і північних областях, зокрема на Харківщині, очікується зима з середніми показниками. Міжнародний науково-дослідний інститут проблем клімату й суспільства при Колумбійському університеті знизив рівень попередження щодо Ла-Нінья і, відповідно, прогнозує м'яку зиму на всій території України. Обидва ж інститути прогнозують ранню весну із середньою кількістю опадів (мал. 5, 6). Усі дані отримано із загальнодоступного прогнозу Національного управління океанічних і атмосферних досліджень (http://www.cpc.ncep.noaa.gov/products/international/nmme/ukraine_monthly/nmme_ukraine_monthly.shtml) і повинні розглядатися відповідно.



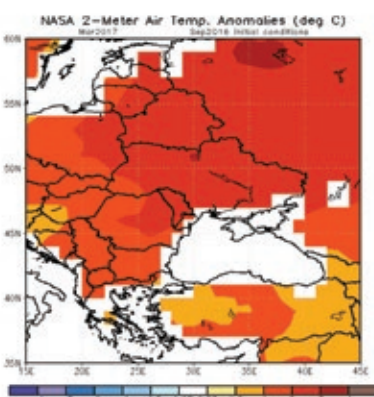
Мал. 3. НАСА прогнозує зиму холодну і, зокрема на північному заході, суху



Мал. 4. На відміну від Міжнародного науково-дослідного інституту, НАСА вважає, що Ла-Нінья проявиться на повну силу і принесе холодну погоду в усьому регіоні



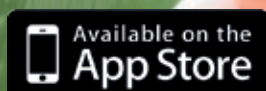
Мал. 5. У березні очікується м'який сезон



Мал. 6. На північному заході очікується більший за середній рівень вологи, але не набагато

ЗАВАНТАЖТЕ СОБІ ДОДАТОК КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» — ОТРИМАЙТЕ АКТУАЛЬНУ І ПОТРІБНУ ІНФОРМАЦІЮ

- Каталог продуктів «Сингента»
- Сервіси «АгроГід»
- Акції
- Агрокалькулятори
- Відеоматеріали
- Контакти спеціалістів компанії



ПРОСТИЙ І НАДІЙНИЙ ЗАХИСТ ВІД ПОСУХИ



РОМАН ХРИПКО

Менеджер з розвитку бізнесу

Компанія «Сингента» запустила проект «МетеоЗахист», щоб допомогти сільгоспвиробникам захистити себе від посухи. Пропозиція дуже проста й актуальна: якщо в період цвітіння і наливу зерна бракує опадів або було зафіксовано надзвичайно високі температури, учасник отримує відшкодування витрат на технологію компанії «Сингента».

До пілотного проекту в сезоні 2016 року приєдналися підприємства, які вирощували озиму пшеницю або кукурудзу в Харківській, Дніпровській і Кіровоградській областях. Для пшениці погода була досить сприятлива — чималі опади й невисокі температури навесні. А ось початок літа видався спекотним, саме коли кукурудза перебувала у фазі цвітіння. У більшості південних і східних районах зафіксували істотне зменшення врожайності в результаті високих денних температур, які спостерігалися з кінця червня до першої половини липня.

Результат першого року роботи програми «МетеоЗахист» — кожен другий учасник отримав відшкодування витрат на вирощування кукурудзи. Завдяки оперативності роботи наших страхових партнерів виробники отримали гроші вже до середини серпня, через кілька днів після фіксації спекотної погоди.



Програма індексного страхування «МетеоЗахист», розроблена компанією «Сингента» спільно зі світовими лідерами в галузі страхування, забезпечує страхове покриття вартості насіння і ЗЗР.



Програма діє протягом найважливішого для врожайності періоду — цвітіння і наливу зерна.



Якщо в цей період буде зафіксовано брак опадів або екстремально високі температури, ви отримуєте відшкодування витрат на технології.



Відшкодування відбувається без огляду посівів і розраховується одразу після завершення страхового періоду лише за результатами метеорологічних даних.



Метеорологічні дані надає незалежна міжнародна організація MeteoGroup.

ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ

Усе дуже просто і, головне, зручно для учасника. Достатньо придбати технологію компанії «Сингента» на вирощування пшениці або кукурудзи у будь-якого офіційного дистриб'ютора. Участь у програмі жодним чином не впливає на ціни й умови співпраці учасника з дистриб'ютором.

Щоб приєднатися до програми, треба заповнити анкету і надати копії накладних. В анкеті слід обрати культуру,

страховий період і найближчу точку метеорологічних даних. При заповненні анкети учасник отримує граничні рівні опадів і температури, відповідно до яких буде розраховано відшкодування в разі страхового випадку.

Якщо за обраний період буде зафіксовано меншу загальну кількість опадів, ніж граничний рівень, або денні температури сягнуть граничного рівня — учасник отримує гроші на розрахунковий рахунок.

ПРИКЛАД УЧАСТІ В ПРОГРАМІ

Виробник має 1000 га посівів пшениці в Зачепилівському районі Харківської області.

На технологію компанії «Сингента» витратив 2 000 грн на 1 га, а загалом 2 000 000 грн.

1. Заповнив анкету

- Обрав культуру — пшениця
- Обрав період: 30/05/2016–30/06/2016
- Обрав точку погодних даних (найближчу до своїх полів)
- Страхова сума — 2 000 000 грн

2. Отримав граничні рівні

Граничні рівні опадів і температури, які будуть використовуватись у розрахунку відшкодування:

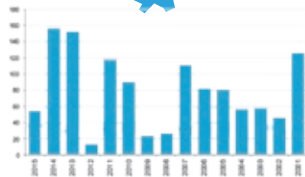
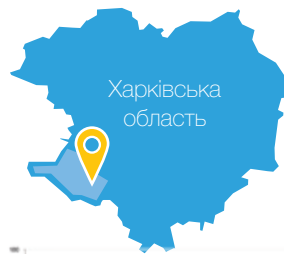
- опади — нижче за 25 мм,
- температура — вища за +33 °C

ЯК РОЗРАХОВУЄТЬСЯ ВІДШКОДУВАННЯ

Протягом червня пройшов лише один невеликий дощ і стояла дуже висока денна температура. Було зафіксовано 15 мм опадів (граничний рівень — 25 мм), а середня 5-денна температура сягала +35 °C (граничний рівень — +33 °C). За брак опадів було нараховано 40 % та 50 % за температуру, загалом 90 %. Отже, розмір відшкодування склав 1 800 000 грн (90 % від 2 000 000 грн).

РЕЗУЛЬТАТИ ПІЛОТНОГО ПРОЕКТУ

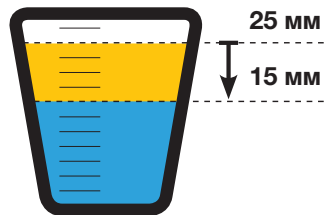
За сезон 2016 року кожен другий учасник програми «МетеоЗахист» отримав відшкодування витрат на вирощування кукурудзи. Розмір таких виплат суттєвий — від 25 % до 60 % від загальної суми витрат. Середня анкета на кукурудзу — 250 га, загальна сума витрат на насіння й ЗЗР — 770 тис. грн, середній розмір відшкодування — 210 тис. грн.



Перелік метеорологічних точок, для яких буде розраховано відшкодування по кукурудзі за брак опадів або високі температури в період від 20/06/2017 до 30/07/2017

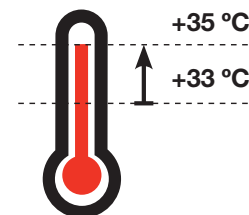
РОЗРАХУНОК ЗА ОПАДИ

Відсоток відшкодування — наскільки менше фактичний рівень, ніж граничний.



РОЗРАХУНОК ЗА ТЕМПЕРАТУРУ

25 % за кожний градус Цельсія, який перевищує граничний рівень.



ВІДГУК УЧАСНИКА

Дмитро Ільїн,
заступник директора ТОВ «Хеліантус»,
Дніпровська область

Цього року нам справді пощастило: вперше взяли участь у програмі захисту від посухи «МетеоЗахист» компанії «Сингента». Суть програми проста: якщо в період її дії (в нашому випадку з 20.06.2016 по 31.07.2016) буде зафіксовано малу кількість опадів або дуже високі температури, то компанія-страхувальник поверне визначену частину коштів за насіння й ЗЗР. Я погодився, до того ж для цього треба було тільки заповнити анкету. Жодних страхових внесків робити не потрібно, оглядів посівів теж. Отже, нас це ні до чого не зобов'язувало, ми однаково щороку купуємо насіння й ЗЗР компанії «Сингента». Часто виникає недовіра до вітчизняних страхових компаній, але тут жодних сумнівів у тому, що нам не заплатять, не було.

Адже програму організувала «Сингента», потужна швейцарська компанія, у таких компаніях дуже відповідально ставляться до свого іміджу.

Щоб стати учасником програми, треба лише мати в обробітку не менше як 100 га землі, купити насіння кукурудзи і хоча б один гербіцид. Отож я заповнив анкету, завантажив її на сайті «Сингента» в програмі «МетеоЗахист».

За період дії програми було зафіксовано граничний рівень добових температур понад +37 °C. За умовами договору нам належало виплатити 25 % від страхової суми, тобто коштів, витрачених на купівлю насіння кукурудзи й ЗЗР. І через п'ять днів ми отримали на рахунок понад 250 тис. грн.

За страхування не заплатили жодної гривні, а виплату отримали без морочки. Нам така програма дуже до душі.



ЯК ПРОДАТИ ВРОЖАЙ З ПОЛЯ І НА ЦЕ ПОЛЕ ОТРИМАТИ НАСІННЯ КУКУРУДЗИ БЕЗКОШТОВНО!



РОМАН ХРИПКО

Менеджер з розвитку бізнесу

НА ПОЛЯХ УКРАЇНСЬКИХ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ КУКУРУДЗА БЕЗ ПЕРЕБІЛЬШЕННЯ ЗАЙМАЄ ЧІЛЬНЕ МІСЦЕ, А ОТЖЕ, І ДОХІД ВІД ЇЇ ПРОДАЖУ МОЖЕ БУТИ ВИЗНАЧАЛЬНИМ У СТРУКТУРІ ПРИБУТКІВ АГРОПІДПРИЄМСТВ. НА ЖАЛЬ, НА РИНКУ КУКУРУДЗИ ОСТАННІ КІЛЬКА РОКІВ СПОСТЕРІГАЄТЬСЯ ТРИВАЛЕ ПАДІННЯ ЦІН, ЩО НЕГАТИВНО ВПЛИВАЄ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИКІВ. ТОМУ В ЧАС, КОЛИ РАХУЄТЬСЯ КОЖНА ГРИВНЯ ІНВЕСТИЦІЙ У ТЕХНОЛОГІЮ ВИРОЩУВАННЯ, КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» ПРОПОНУЄ СВОЇМ КЛІЄНТАМ ВИГІДНЕ РІШЕННЯ — ПРОГРАМУ «КУКУРУДЗЯНА ОПЦІЯ»



Оновлена програма «Кукурудзяна Опція» від компанії «Сингента» дозволяє виробникові реалізувати врожай так, щоб безкоштовно забезпечити себе насінням кукурудзи. Цього сезону ми додали альтернативний варіант роботи за програмою, щоб максимально відповідати потребам наших клієнтів.

Кожен, хто зробить передоплату за будь-яке насіння й ЗЗР компанії «Сингента» шляхом відвантаження сільськогосподарської продукції, обирає одну з опцій.

- **«Насіння кукурудзи за ціною 1 гривня»** — учасник програми отримує сертифікат на придбання насіння кукурудзи за ціною 1 гривня в розрахунку 1 посівна одиниця за кожні 5 тонн відвантаженої с/г продукції.
- **«Кукурудзяний ваучер»** — учасник отримує спеціальний «Кукурудзяний ваучер» на суму 400 гривень за кожну тонну відвантаженої с/г продукції, з допомогою якого купує насіння кукурудзи компанії «Сингента» у свого дистриб'ютора.

Кукурудзяна Опція



ЯК ЦЕ ПРАЦЮЄ НА ПРИКЛАДІ

Ви, сільгоспвиробник, продаєте **1000 тонн** пшениці безпосередньо компанії «Сингента» і в такий спосіб робите передоплату за будь-яке насіння й ЗЗР компанії «Сингента». Вартість пшениці на дату відвантаження становить **4 000 000 грн.**

- 1. Підпишіть контракт продажу сільгосппродукції з ТОВ «Сингента»:** якщо ви обираєте опцію «Насіння кукурудзи за ціною 1 грн», ми зарезервуємо для вас **200 посівних одиниць** насіння гібридів кукурудзи, які беруть участь у цій акції.
- 2. Здійсніть поставку сільгосппродукції** — ми зафіксуємо для вас курс долара США на придбання насіння й ЗЗР.
- 3. Оберіть дистриб'ютора і переуступіть йому право** вимоги платежу за поставлену сільськогосподарську продукцію — так ви зробите передоплату в розмірі **4 000 000 грн** за будь-яке насіння й ЗЗР компанії «Сингента». Для такої передоплати вже було зафіксовано курс долара США станом на дату відвантаження пшениці.

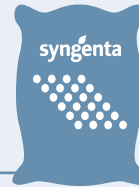
Якщо ви обрали опцію «Насіння кукурудзи за ціною 1 грн», ви отримуєте сертифікат на **200 п. о.**, що дає вам право отримати відповідне насіння у вашого дистриб'ютора за ціною **1 грн.**

Якщо ви обрали опцію «Кукурудзяний ваучер», ви отримуєте «Кукурудзяний ваучер» на суму **400 000 грн.** Завдяки ваучеру вам нараховується додаткова знижка у вашого дистриб'ютора при купівлі будь-якого насіння кукурудзи компанії «Сингента» з масою не менше як 220 грамів за 1000 насінин.

- 4. Отримайте у свого дистриб'ютора насіння кукурудзи** за спеціальною ціною 1 грн або передайте йому «Кукурудзяний ваучер» і **отримайте знижку.**

Опція

«Насіння кукурудзи»



1 п. о. за кожні **5 тонн** с/г продукції з переліку доступних для резервування відвантажуються дистриб'ютору за **1 грн**

або

Опція

«Кукурудзяний ваучер»



400 грн за кожну тонну с/г продукції як **знижка на придбання будь-якого насіння кукурудзи «Сингента»**

Мінімальна партія

200 Т

ЗАГАЛЬНІ УМОВИ ПРОГРАМИ

Учасником програми «Кукурудзяна Опція» може бути сільгоспвиробник або дистриб'ютор, який здійснює поставку сільськогосподарської продукції безпосередньо ТОВ «Сингента», для передоплати за насіння й ЗЗР компанії «Сингента».

При укладанні угоди на поставку сільськогосподарської продукції учасник обирає одну з опцій — «Насіння кукурудзи за ціною 1 грн» або «Кукурудзяний ваучер».

Учасник:	Сільгоспвиробник або дистриб'ютор
Культури, які поставляються:	Пшениця, ячмінь, ріпак, соя, кукурудзя, цукор
Період поставки с/г продукції:	Від 01.06.2016 до 15.04.2017
Мінімальна партія с/г продукції:	500 т (FCA або CPT) / 200 т (EXW)
Період отримання насіння кукурудзи / термін дії «Кукурудзяного ваучера»:	Від 02.01.2017 до 28.04.2017
Додаткова вигода за опцією «Насіння кукурудзи за ціною 1 грн»	Ви отримаєте насіння кукурудзи з розрахунку 1 посівна одиниця (80 тис. насінин) за кожні 5 тонн відвантаженої с/г продукції Перелік доступних гібридів: Неріса, НК Джитаго, Делітоп, НК Фалькон, СИ Енігма, СИ Новатоп, СИ Еладіум, НК Термо, НК Люціус, Селест виробництва 2015–2016 років із масою не менше як 220 грамів за 1000 насінин Якщо учасник сільгоспвиробник, то для отримання насіння від дистриб'ютора за спеціальною ціною 1 грн , використовується сертифікат
Додаткова вигода за опцією «Кукурудзяний ваучер»	Ви отримаєте додаткову знижку в розмірі 400 грн за кожну тону відвантаженої с/г продукції за умови придбання будь-якого насіння кукурудзи компанії «Сингента» з масою насіння не менше як 220 грамів за 1000 насінин. Якщо учасник сільгоспвиробник, то для отримання знижки від дистриб'ютора використовується «Кукурудзяний ваучер»

ДОДАТКОВІ МОЖЛИВОСТІ

Ви маєте можливість узяти участь у програмі «Кукурудзяна Опція», реалізувавши сільськогосподарську продукцію безпосередньо компанії «Сингента» або через офіційних дистриб'юторів компанії «Сингента».

При реалізації сільськогосподарської продукції безпосередньо компанії «Сингента» вам пропонується:

Можливість працювати за різними типами договорів:

- договір продажу з ціною, що фіксується в доларовому еквіваленті, та поставкою на умовах франко-вагон (FCA) або доставка до портового терміналу (CPT);
- договір переоформлення на елеваторі (EXW);
- **договір комісії.**

Фіксація курсу долара — для передоплати за насіння й ЗЗР, зробленої шляхом відвантаження сільськогосподарської продукції, компанія «Сингента» фіксує комерційний курс долара США, що дозволяє почуватися впевнено при суттєвих валютних коливаннях.

ЭКСПОРТ ПО ДОГОВОРУ КОМИССИИ С ПОЗИЦИЙ ФЕРМЕРА: ОПИСАНИЕ СХЕМЫ И НАЛОГОВЫХ/ВАЛЮТНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ

ВИТАЛИЙ СМЕРДОВ

Директор Палаты налоговых консультантов, советник OMP Tax&Legal, шеф-редактор «Бухгалтер911», эксперт общественного совета при ГФС в г. Киеве



В ДАННОЙ СТАТЬЕ ВЫ ОЗНАКОМИТЕСЬ С ПРИМЕНЕНИЕМ ФЕРМЕРАМИ КОМИССИОННОЙ СХЕМЫ ЭКСПОРТА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, ВКЛЮЧАЯ ЕЕ СУТЬ, ПРАВОВОЙ МЕХАНИЗМ, ПРЕИМУЩЕСТВА/НЕДОСТАТКИ, А ТАКЖЕ ОБЩИЕ НАЛОГОВЫЕ И ВАЛЮТНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ. ТАКИМ ОБРАЗОМ, ОНА ДАСТ КАЖДОМУ ЧИТАТЕЛЮ ДОСТАТОЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ О ТОМ, БУДЕТ ЛИ КОНКРЕТНО ЕМУ ИНТЕРЕСНО (С ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ) ПРИМЕНЯТЬ ДАННУЮ СХЕМУ ПРОДАЖИ

КАК РАБОТАЕТ КОМИССИОННАЯ СХЕМА: ПРАВОВОЙ ЛИКБЕЗ

Договор комиссии (глава 69 ГКУ¹) — это, по сути, **договор на представление посреднических услуг**, в данном случае услуг по продаже сельскохозяйственной продукции на экспорт. В рамках такого договора сельскохозяйственное предприятие-производитель (далее — производитель) выступает заказчиком посреднической услуги (комитентом). Посредник же (комиссионер) обязуется экспортировать такую продукцию от своего имени, но за счет и в интересах такого производителя.

Зачем это нужно производителю или, иначе говоря, какие выгоды он получит от привлечения посредника для такого экспорта? Ответ на по-

верхности: чтобы успешно вести бизнес в рыночной экономике, мало произвести хороший продукт, его нужно эффективно продать. Если у производителя для этого есть всё необходимое (в частности, выход на покупателей продукции), посредники ему, в принципе, не нужны. Но это, скорее, исключение, — как правило, чего-то не хватает (особенно если потребитель продукции находится за рубежом). С этой целью и привлекают посредников, имеющих доступ к рынкам сбыта, более дешевым/скоростным транспортным каналам, актуальной информации и т. п. Кроме того:

- это вопрос специализации — передача функций по продаже продукции позволяет сосредоточиться на ее производстве;

- в случае экспорта посредник принимает на себя часть валютных рисков, связанных со своевременными расчетами в сфере ВЭД (см. следующую главу).

При использовании для экспорта продукции посреднической (комиссионной) схемы **важно помнить следующие тонкости.**

- Посреднику **право собственности** на полученную от производителя продукцию **не переходит ни на одном из этапов.** Таким образом, продукция вплоть до момента ее продажи посредником остается в собственности производителя. По сути, это же касается и оплаты, полученной от экспорта продукции, — по-

¹ Гражданский кодекс Украины № 435-IV от 16.01.2003.



средник обязан перечислить ее производителю в полной сумме или же за вычетом своего вознаграждения (в зависимости от договоренности между ними, о чем см. далее).

- Цена продукции, которую будет экспортировать посредник, обязательно **фиксируется в договоре комиссии** (по поводу ее фиксации в инвалюте см. следующую главу). Вместе с тем такая цена может выполнять роль минимальной планки, ведь посредник, по общему правилу, обязан совершать сделки на условиях, наиболее выгодных для производителя (ч. 1 ст. 1014 ГКУ). Таким образом, потенциально продукция может быть продана и дороже. Более того, стороны могут зафиксировать в договоре, что при изменении рыночной конъюнктуры (например, при повышении цены продукции в зимний период) цена продажи также должна корректироваться². При этом **учтите**: если посред-

ник продаст продукцию на более выгодных условиях, чем предусматривалось договором комиссии, такая дополнительная выгода, по общему правилу, **принадлежит производителю**³ (ч. 2 ст. 1014 ГКУ).

- **Выгода посредника** от данной операции — это вознаграждение, выплачиваемое ему производителем за оказанную услугу. Его сумма определяется по соглашению между производителем и посредником и может выражаться, например, в фиксированном размере, в проценте от объема продаж и т. п. При этом посредник может получить такое вознаграждение отдельным платежом от производителя или удержать его в нужной части из суммы, полученной от экспорта продукции (последнее — лишь после продажи поступившей ему инвалютой выручки, о чем см. дальше).

Учитывая это, простым языком, комиссия схема продажи сельскохозяйственной продукции на экспорт выглядит следующим образом:

- 1) производитель передает сельскохозяйственную продукцию посреднику, чтобы тот ее экспортировал;
- 2) посредник экспортирует продукцию, а полученные от ее покупателей средства передает производителю;
- 3) производитель выплачивает посреднику вознаграждение.

Также заметьте, что после исполнения договора комиссии, то есть после продажи продукции, посредник будет должен предоставить производителю отчет (ст. 1022 ГКУ). Форма отчета свободная, поэтому стороны могут согласовать его содержание на свое усмотрение. При этом в качестве обязательных элементов рекомендуем вам фиксировать в отчете, в частности, цену продажи, дату передачи товара от посредника к покупателю,

² В этом случае, чтобы избежать споров между производителем и посредником, в договоре нужно подробно прописать показатели и их значения (включая источники информации этих данных), изменение которых приводит к изменению цены.

³ Разве что договор комиссии не предусматривает для таких случаев пропорциональной корректировки вознаграждения посредника. Поэтому производителям при подписании нужно обязательно учитывать данный момент.

⁴ Декрет КМУ «О системе валютного регулирования и валютного контроля» № 15-93 от 19.02.1993.

дату оформления ГТД (если продукция экспортировалась), валюту продажи и курс на каждую соответствующую дату. Это понадобится и для налоговых целей (см. дальше).

КОМИССИЯ В КОНТЕКСТЕ ИНВАЛЮТНЫХ РАСЧЕТОВ

Поскольку мы обсуждаем тему комиссии на экспорт продукции, в ее рамках возникает масса валютных вопросов.

Валюта расчетов. Производитель, по сути, продает продукцию нерезиденту, поэтому ее цена должна фиксироваться в иностранной валюте (ст. 7 декрета № 15–93⁴). Причем получение такой инвалюты не требует от производителя получения индивидуальной лицензии НБУ или иных разрешительных документов. Но это касается только стоимости экспортируемой продукции.

В свою очередь, посреднические услуги будут оказаны резидентом, а потому производитель должен оплачивать их **в гривне** (это же справедливо, если посредник получает свое вознаграждение путем удержания из поступившей выручки, — в таком случае перед таким удержанием он будет должен продать поступившую ему инвалюту). Что касается фиксации в договоре стоимости услуги в инвалюте, то это допустимо, не исключаем в таком случае придинок со стороны контролирующих органов, однако их можно парировать ссылкой на п. 10 письма ВХСУ № 01–06/767/2013 от 29.04.2013: «<...> Таким чином, вираження у договорі грошових зобов'язань в іноземній валюті не суперечить чинному законодавству <...>»⁵.

ВЭД-контроль за сроками расчетов. Не секрет, что статья 1 закона № 185⁶ устанавливает предельные сроки, в рамках которых продукция,

вывезенная с территории Украины, должна быть оплачена. С учетом п. 1 постановления правления НБУ № 386 от 14.09.2016⁷ (далее — постановление № 386) такой срок не может превышать 120 календарных дней. Если субъект хозяйствования **нарушает этот срок**, к нему применяется пеня в размере 0,3 % неполученной выручки по курсу НБУ на день возникновения задолженности (не более суммы неполученной выручки).

Но вернемся к договору комиссии на экспорт. По нему собственно продавцу продукции осуществляет посредник, в результате чего именно у него возникает основной перечень прав и обязанностей по такому договору, в т. ч. связанных с исполнением требований закона № 185. В связи с этим, если инвалютная выручка поступит с нарушением 120-дневного срока, ВЭД-пеня будет наложена именно на такого посредника (а не на производителя). Важно, что этот подход прямо подтверждает ГФСУ в письме № 17649/6/99-99-14-06-15 от 15.08.2016 (индивидуальная налоговая консультация, полученная на наш запрос): «<...> *Тобто на комісіонера як на сторону зовнішньоекономічного договору покладається відповідальність за виконання вимог Закону, у тому числі за дотримання строків зарахування виручки за експортіваний товар на валютний рахунок в уповноваженому банку <...>*». И пусть читателей не смущает индивидуальный характер данной консультации, ведь такой же по сути вывод содержится и в подкатегории 114.01 ЗИР: «<...> *Відповідальність, передбачена за порушення термінів розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності, при виконанні договорів комісії покладається на сторону договору, яка набуває права і стає зобов'язаною за зовнішньоекономічним договором, укладеним з третьою особою, тобто комісіонером <...>*».

Обязательная продажа инвалюты.

Не стоит забывать, что сегодня валютная выручка юридических лиц в размере 65 % подлежит обязательной продаже уполномоченным банком. При этом заметьте: через посредника валютная выручка пройдет без продажи, а продана в указанной пропорции она будет лишь уполномоченным банком производителя⁸ (п. 2 постановления № 386).

При этом заметим, что по соглашению сторон в договоре комиссии можно зафиксировать продажу инвалюты посредником и перечисление им в пользу производителя соответствующей суммы уже в гривне (в т. ч. за вычетом своего вознаграждения, если такое удержание предусмотрено договором — см. об этом выше).

НАЛОГОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИ КОМИССИИ НА ЭКСПОРТ

В этой главе мы опишем наиболее значимые налоговые нюансы, связанные с реализацией посредниками продукции на экспорт через посредника.

Единый налог. Не секрет, что многие, если не большинство, производителей являются плательщиками единого налога 4-й группы (в прошлом это был фиксированный сельскохозяйственный налог), а потому не уплачивают налог на прибыль с объемов продаж. С этой точки зрения, применение комиссионной схемы продажи (в сравнении с продажей напрямую) на налоговых последствиях производителя не отразится.

Налог на прибыль. Если производитель находится на общей системе, то он определяет налоговые последствия на основании правил бухгалтерского учета. При этом, поскольку хозяйственные операции отражают-

⁵ Также как вариант можно зафиксировать цену в гривне, но привязать ее к курсу валюты

⁶ Закон Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» № 185/94–ВР от 23.09.1994.

⁷ Данный документ действовал с 15 сентября по 15 декабря 2016 года включительно.

⁸ Вместе с тем стороны могут прописать в договоре, что посредник обязан продать поступившую ему инвалюту и перечислить производителю сумму в национальной валюте.

⁹ Если расходы не будут подтверждены первичными документами или же последние будут содержать дефекты, налоговая служба может «снять» расходы.

ся в учете на основании первичных документов, рекомендуем обращать внимание на их наличие/правильность заполнения (особенно в части расходов⁹). Также заметьте: тот факт, отражает производитель корректировки на разницы согласно разделу III НКУ¹⁰ или нет, на последствия от продажи продукции на экспорт не влияет, — для подобных операций специальных разниц не предусмотрено.

Что касается последствий по бухгалтерскому учету, то здесь **обратим внимание на самые общие моменты.**

- Передача производителем продукции посреднику не требует отражения дохода. Доход от продажи продукции будет отражен лишь после ее реализации посредником, причем по цене, по которой такой посредник ее продаст, а не по цене, по которой он ее получил от производителя. Именно поэтому в отчете комиссионера требуется фиксировать дату ее передачи покупателю. Одновременно в таком доходом производитель сможет отразить расходы в части себестоимости такой продукции и тем самым отчасти компенсировать сумму доходов.
- Поскольку при реализации продукции у производителя возникнет монетарная дебиторская задолженность, он будет должен отражать курсовые разницы с отнесением их на доходы (если курс будет расти) или расходы¹¹ (если курс будет снижаться).
- Вознаграждение, которое производитель выплатит посреднику, увеличит его расходы (то есть оно **не направляется** на увеличение себестоимости реализованной продукции). При этом отразить такие расходы, а значит, и уменьшить объект по налогу на прибыль получится не ранее подписания акта оказанных посреднических услуг.

Трансфертное ценообразование. Сразу же учтите: при комиссии на продажу требования по трансфертному ценообразованию (далее — ТЦО) в части реализованной продукции будут касаться производителя, а не посредника (как минимум потому, что такая продажа не влияет напрямую на объект по налогу на прибыль комиссионера). Таким образом, учитывать критерии для признания такой продажи контролируемой нужно именно ему¹² (напомним, это одновременно критерий влияния на объект по налогу на прибыль, критерий по контрагенту и критерий по сумме). Вместе с тем делать это ему нужно лишь в том случае, если он является плательщиком налога на прибыль. Если производитель уплачивает единый налог (4-я группа), требования по ТЦО на него не распространяются, что подтверждает и налоговая служба (вопрос 11 письма ГФСУ № 13362/7/99-99-19-02-02-17 от 14.04.2016). Учитывая сложность и дороговизну подтверждения обычной цены в рамках ТЦО, а также составления отчета и документации по ТЦО, это существенное преимущество в сравнении с общей системой.

НДС. Самое первое — правом на применение нулевой ставки и бюджетное возмещение при экспорте продукции через договор комиссии обладает **производитель** такой продукции, а не посредник (п. 200.16 НКУ). Таким образом, у производителя при экспорте такой продукции через посредника:

- НДС к уплате не возникнет (независимо от цены, по которой будет продана такая продукция). При этом такая операция не приведет к уменьшению его регистрационного лимита в СЭА по НДС (поскольку НДС-обязательства будут нулевыми), что не потребует пополнения электронного НДС-счета в случае необходимости регистрации налоговых накладных по опера-

циям, облагаемым по ставке 20 % (в частности, в ситуации, если, кроме экспортных операций, производитель осуществляет и внутриукраинские);

- будет иметься налоговый кредит в части производственных факторов (средств защиты растений, семян, удобрений и т. п.), приобретенных с «входным» НДС (как по экспортируемой продукции, если такой налоговый кредит еще не «израсходован», так и по продукции, которая только будет выращена в 2017 году), а также в части услуг посредника. Подобную сумму налогового кредита можно переносить на следующие периоды (имеет смысл, если у производителя, кроме экспортных продаж, есть и внутриукраинские продажи, облагаемые по ставке 20 %) или заявить в бюджетное возмещение. При этом такое возмещение сегодня можно заявить не только на текущий счет (с его получением связано множество проблем, причем у любого плательщика, а не только у экспортеров), но и, формально, в счет уплаты налогов, зачисляемых в государственный бюджет¹³.

Что касается налоговых рисков, то по законодательству в этом случае их не больше, чем при экспорте напрямую (особенно, если «входной» НДС остается не в составе налогового кредита, а заявляется в счет бюджетного возмещения). Главное, чтобы «входной» НДС был подтвержден зарегистрированными налоговыми накладными (при этом важно, чтобы в цепочке реализации не было рискованных плательщиков), а право на применение нулевой ставки — таможенной декларацией.

¹⁰ Налоговый кодекс Украины № 2755-VI от 02.12.2010.

¹¹ Курсовые разницы в бухучете будет определять и посредник, но он будет относить их на расчеты с производителем, а не на доходы/расходы.

¹² Таким образом, защититься от необходимости применения требований ТЦО при помощи замены прямой продажи на продажу через посредника не получится.

¹³ К сожалению, с использованием бюджетного возмещения в счет уплаты таких налогов сегодня также возникают проблемы. Однако мы полагаем, что к концу года их должны разрешить.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КОМИССИОННОЙ СХЕМЫ

Учитывая сказанное, к преимуществам/недостаткам комиссионной схемы, с точки зрения производителя, можно отнести следующее.

	ПРЕИМУЩЕСТВА	НЕДОСТАТКИ
Экспорт продукции путем заключения договора комиссии	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступ к рынкам сбыта, оптимальным транспортным каналам и т. п. 2. Ориентация на производстве продукции, а не на ее продажи 3. Снижение рисков в части ВЭД-контроля 4. НДС по ставке 0 % (в сравнении со ставкой 20 %, если бы продукция продавалась внутри Украины). Вместе с тем это не является однозначным преимуществом (см. соседнюю графу) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Необходимость оплаты услуг посредника 2. При наличии налогового кредита, достаточного чтобы перекрыть НДС-обязательства, продажа внутри Украины по ставке 20 % позволяет получить от покупателя реальную сумму денег в большем размере, чем при экспорте через посредника с применением ставки 0 % (за счет того, что при цена с НДС по ставке 20 %)

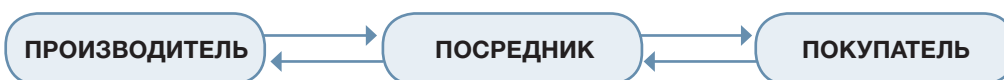
Теперь представим общую посредническую схему продажи продукции на экспорт в графическом виде. Но заметим, что в зависимости от конкретных условий договоров элементы данной схемы (включая порядок их расположения) могут меняться.

I ЭТАП

1. Передача продукции посреднику
2. НДС-обязательства не отражаются
3. Доходы в бухучете производителя не отражаются

II ЭТАП

1. Вывоз продукции на продажу («включение» ВЭД-контроля)
2. НДС-обязательства отражаются у производителя по ставке 0 %
3. Отражение производителем доходов в бухучете
4. Отражение производителем расходов в части себестоимости продукции



IV ЭТАП

1. Получение оплаты от посредника (в гривнах или в инвалюте)
2. Продажа инвалюты уполномоченным банком (в размере 65 %)
3. Подписание акта по посредническим услугам с последующим перечислением вознаграждения
4. Отражение производителем расходов и налогового кредита по посредническим услугам

III ЭТАП

1. Получение посредником оплаты от покупателя (в инвалюте)
2. «Выключение» ВЭД-контроля



Підпишіться на оновлення нашої сторінки у Facebook, щоб одним із перших дізнаватись найсвіжіші новини від компанії «Сингента» про інновації у галузі рослинництва і захисту рослин, сучасні технології щодо вирощування різних культур, провідний світовий та український досвід агровиробництва та багато іншого.



syngenta®

СТІНЕРСТВО
ЦІЛІ
МЕНДАЦІЇ

ПРОГРЕС
КОМУНІКАЦІЯ

ЗРОСТАННЯ

ТЕХНОЛОГІЇ

НАТХНЕННЯ НАВЧАННЯ

СПЕЦІАЛІ

М

СУСПІЛЬСТВО

УСПІХ

СПЕЦІАЛІСТИ
РІШЕННЯ

СПІВРОБІТНИЦТВО

ІНТЕРЕСИ

ПЛАНУВАННЯ

РОЗВИТОК

ПРОГРАМИ

ЗАХОПЛЕННЯ

РЕСУРСИ

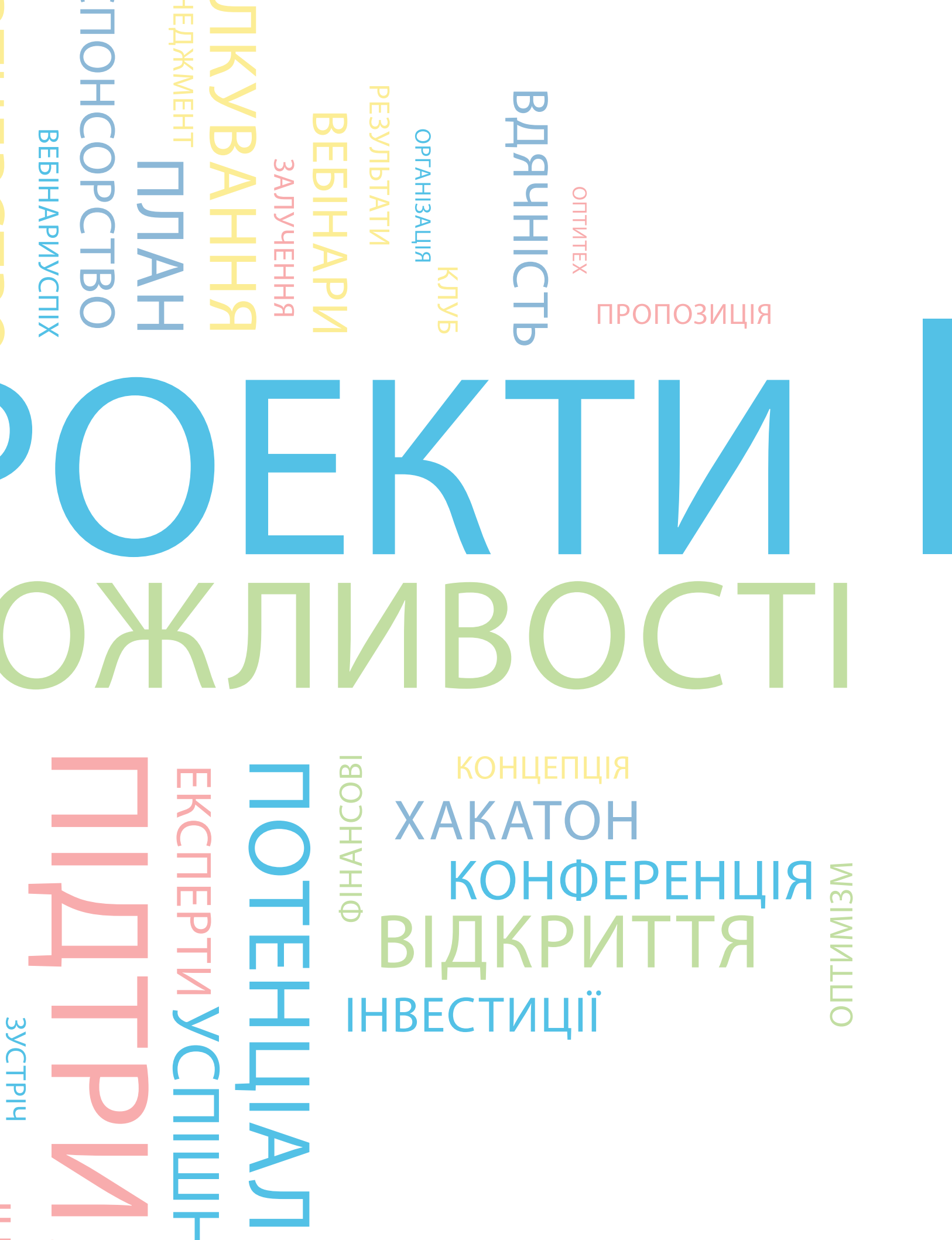
ФОРУМ

ЕКСПЕРТІВ

КОМАНДА
ПРАКТИЧНІ

ДОСВІД

ЦІН



ВДЯЧНІСТЬ

ОПТИТЕХ

ПРОПОЗИЦІЯ

КЛУБ

ОРГАНІЗАЦІЯ

РЕЗУЛЬТАТИ

ВЕБІНАРИ

ЗАЛУЧЕННЯ

ПЛАН

СПОНСОРСТВО

ВЕБІНАРИУСПІХ

ПРОЕКТИ ВОЖЛИВОСТІ

ОПТИМІЗМ

КОНЦЕПЦІЯ

ХАКАТОН

КОНФЕРЕНЦІЯ

ВІДКРИТТЯ

ІНВЕСТИЦІЇ

ФІНАНСОВІ

ПОТЕНЦІАЛ

ЕКСПЕРТИ УСПІШНІ

ПІДТРИМКА

ЗУСТРІЧ



«АГРОЛІГА» — ЦЕ ВДЯЧНІСТЬ ЗА ДОВІРУ І ПАРТНЕРСТВО

МАР'ЯНА ШВАЙ

Керівник підрозділу маркетингових сервісів

КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» ПРАЦЮЄ В УКРАЇНІ ПОНАД 15 РОКІВ. ЗА ЦЕЙ ЧАС ТИСЯЧІ КОМПАНІЙ ПОЧАЛИ ЗАСТОСОВУВАТИ ТЕХНОЛОГІЮ ВИРОЩУВАННЯ ВІД «СИНГЕНТА». З БАГАТЬМА КОМПАНІЯМИ МИ СПІВПРАЦЮЄМО ВІД МОМЕНТУ ЇХ ЗАСНУВАННЯ, БУЛИ ЧАСТИНОЮ ЇХНЬОГО РОЗВИТКУ, ТОМУ РОЗУМІЄМО, СКІЛЬКИ ЗУСИЛЬ ПОТРЕБУЄ АГРАРНИЙ БІЗНЕС, І ВДЯЧНІ ЗА ДОВІРУ ТА ДОВГУ ПЛІДНУ СПІВПРАЦЮ

Щоб висловити свою вдячність, компанія «Сингента» розробила для партнерів-клієнтів програму лояльності «АгроЛіга», яка дозволяє отримати багато додаткових переваг у нашій співпраці.

ЩО ТАКЕ «АГРОЛІГА»

«АгроЛіга» — довготермінова і відкрита для всіх наших клієнтів, сільгоспвироб-

ників — юридичних осіб, програма лояльності, у якій кожен учасник отримує бонусні бали за співпрацю з компанією «Сингента». Зароблені бали можна обміняти на різноманітні винагороди.

ЯК СТАТИ УЧАСНИКОМ

Для цього треба бути клієнтом компанії «Сингента» і зареєструватися на сайті agroliga.in.ua

ЯКІ МОЖЛИВОСТІ ДАЄ ПРОГРАМА

1. Винагороди

Кожен учасник програми лояльності «АгроЛіга» може обміняти зароблені бали на винагороди. Для цього треба обрати винагороду з електронного каталогу, який містить великий перелік корисних для бізнесу товарів і послуг.



ДІЗНАЙТЕСЯ, ЯКІ ВИНАГОРОДИ ЧЕКАЮТЬ НА ВАС, НА САЙТІ:

www.agroliga.in.ua

2. Замовлення технічних сервісів

У компанії «Сингента» функціонує чотири діагностичні центри — в Харкові, Білій Церкві, Одесі і Хмельницькому. Діагностичні центри пропонують учасникам програми лояльності «АгроЛіга» цілу низку технічних сервісів і рекомендації технічних експертів, забезпечуючи в такий спосіб максимальну користь від застосування продуктів компанії «Сингента». Замовити послуги лабораторій і інші технічні сервіси можна, заповнивши заявку у відповідному розділі свого персонального кабінету.

3. Експертна допомога

Якщо ви хочете отримати консультацію технічного експерта компанії «Сингента» щодо застосування продуктів компанії, оберіть пункт «Запит на технічну підтримку» і впишіть суть запитання. Ви можете додати фото й

інші файли, які допоможуть технічному експерту швидше вам відповісти. Відповідь на запитання ви отримаєте на електронну пошту.

4. Калькулятор балів

Хочете дізнатися, скільки балів ви можете заробити, застосовуючи продукти компанії «Сингента»? Вам стане в нагоді калькулятор балів програми лояльності «АгроЛіга». Користуватися ним дуже легко: просто впишіть свій план закупок продуктів «Сингенти», і система автоматично розрахує кількість балів, яку ви можете отримати!

5. Отримання додаткових балів

Додаткові бали нараховуються за участь в опитуваннях і акціях компанії «Сингента».

Усі зараховані базові бонусні бали автоматично збільшуються пропорційно терміну вашої участі в програмі лояльності «АгроЛіга», тобто зростають із кожним роком нашого партнерства.

Усю цю інформацію і набагато більше ви можете дізнатися на сайті agroliga.in.ua

Якщо у вас виникнуть питання про реєстрацію, умови програми тощо, будь ласка, пишть нам на e-mail: Roman.Sobko@syngenta.com

Ми переконані, що програма лояльності «АгроЛіга» стане важливим інструментом для нашої ефективної взаємодіючої співпраці, професійного зростання і розвитку взаємовигідних довготермінових стосунків.



ЦИФРОВА «СИНГЕНТА»

ОЛЕКСІЙ ДОЛГОДУШЕВ

Менеджер із цифрових комунікацій

ВРЕМЯ — ОСНОВНОЙ РЕСУРС, НЕХВАТКУ КОТОРОГО КАЖДЫЙ ИЗ НАС ОСТРО ОЩУЩАЕТ. МЫ ПРОВОДИМ МАССУ ВРЕМЕНИ В ПОИСКАХ НЕОБХОДИМОЙ ИНФОРМАЦИИ

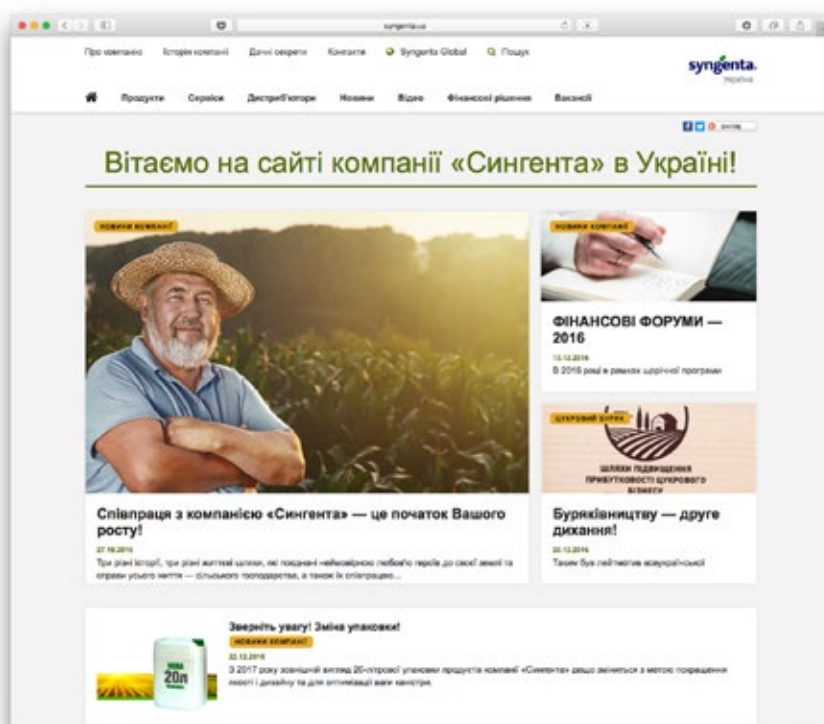
Согласно последним исследованиям таких крупных компаний как Google и Microsoft, поиск информации занимает в три раза больше времени, чем ее использование. Конечно, такое было и ранее. Но теперь поменялась причина, по которой сложно найти необходимые данные: если раньше информации просто не хватало и приходилось искать нужные книги и журналы в магазинах, библиотеках или просто в шкафах, то сейчас проблема в том, как не потеряться в массе ссылок, текстов, фотографий, видео, которые буквально вываливаются на нас даже при про-

стом поиске в интернете. И при всем этом возникает вопрос доверия к тем данным, которые услужливо подают нам поисковые системы. Ведь сегодня практически любой человек может разместить любой материал у себя на персональной страничке или в каком-либо блоге. Стоит ли доверять такой информации?

В компании «Сингента» это отлично понимают. Поэтому мы постарались максимально сократить время поиска информации о продуктах компании, о правилах использования СЗР и семян, о других полезных ню-

ансах работы в аграрном секторе, предоставляя при этом проверенные данные, основываясь на нашем практическом опыте и глубоких знаниях наших специалистов. 2016 год стал годом качественных изменений в наших цифровых каналах коммуникации, и мне хотелось бы рассказать вам об этих новшествах.

Во-первых, был обновлен официальный сайт компании «Сингента» (syngenta.ua). Глобальное обновление позволило сделать навигацию и пользование сайтом намного удобнее, особенно для пользователей мобиль-



ных устройств. Удобная навигация позволяет быстро найти необходимый раздел сайта, нужную новость или статью. Но главной отличительной особенностью нового сайта стала возможность подбирать необходимые семена и СЗР с помощью умных фильтров. Эти фильтры помогут вам подобрать необходимый продукт, основываясь на вашем выборе культуры, категории продукта и основной цели его использования. Такая схема значительно упрощает процесс работы с сайтом. Вам больше не надо выискивать нужные детали — просто сообщите сайту с помощью фильтров, что вам нужно, и он услужливо покажет подходящие варианты.

Также на нашем официальном сайте мы размещаем полезные статьи о правильном применении СЗР, различных схемах защиты и актуальных проблемах в сельском хозяйстве и способах их решения. Поэтому, если вам важна актуальная, свежая и, главное, правильная информация — добро пожаловать на сайт syngenta.ua.

2016 год ознаменовался еще одним знаковым событием — запуском официальной странички компании «Сингента Украина» в Facebook. Во

всем мире социальные сети уже давно стали одним из основных способов коммуникации между клиентом

Более 100 видеороликов помогут вам не просто прочитать, но и «пощупать» глазами важные темы: правила применения препаратов, описание СЗР и их способ действия. Вы можете посмотреть, как выращивается посевной материал, как проходят Мастерские агрария

и компанией. В Украине этот тренд пока только набирает обороты. Наша страничка — это возможность для каждого увидеть работу и жизнь компании в новом свете, прочитать короткие (помним о нехватке времени), но интересные и яркие посты о событиях, участником или инициатором которых является «Сингента». Мы очень гордимся тем, что всего лишь за три месяца подписчиками

нашей странички стали более 2 тысяч человек. Это дает нам силы и далее делиться с вами новыми увлекательными и полезными новостями. Самое важное, что мы почерпнули из Facebook, — это персональное общение с нашими подписчиками. Мы стараемся отвечать на все сообщения и днем, и ночью и благодарны за ваши комментарии и «лайки».

Не отходя от темы социальных сетей, хотелось бы еще упомянуть и наш канал на YouTube. Более 100 видеороликов помогут вам не просто прочитать, но и «пощупать» глазами важные темы: правила применения препаратов, описание СЗР и их способ действия. Вы можете посмотреть, как выращивается посевной материал, как проходят Мастерские агрария. А вы знаете о вебинарах компании «Сингента»? Уникальный инструмент, позволяющий посетить информационно-обучающий семинар от наших специалистов, не вставая из-за рабочего (или домашнего) компьютера. Если нет, то добро пожаловать на наш канал на YouTube, где вы сможете просмотреть каждый из прошедших вебинаров и почерпнуть массу полезной информации. Если же вы участвовали в вебинарах, то в любой момент сможете освежить полученную информацию, заново просмотрев необходимые вам части.

Я мог бы еще долго рассказывать о всех тех возможностях, которые дает нам цифровой мир: мобильные приложения «Сингента Украина» и «Энциклопедия прекрасного урожая», которые позволяют держать всю информацию из каталогов компании «Сингента» в своем смартфоне или планшете, наш фотокаталог и сайт «Дачные секреты». Но, наверное, самым правильным будет просто предложить вам самим попробовать эти возможности, зайдя на наш сайт

www.syngenta.ua

P. S. Мы стараемся расти и развиваться вместе с вами. И новый год не будет исключением — ожидайте новые инструменты и возможности цифрового мира от компании «Сингента» в 2017 году!

НЕМАЄ ЧАСУ НА ПОЇЗДКИ ДЛЯ НАВЧАННЯ?

ДОЛУЧАЙТЕСЯ ДО ВЕБІНАРІВ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА»

МАР'ЯНА ШВАЙ

Керівник підрозділу маркетингових сервісів



УЖЕ РІК КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» ПРОВОДИТЬ ВІДЕОКОНФЕРЕНЦІЇ (ВЕБІНАРИ) «МАЙСТЕРНЯ АГРАРІЯ», ЯКІ ШВИДКО ЗДОБУЛИ ПОПУЛЯРНІСТЬ. ДЛЯ НАШИХ ПАРТНЕРІВ ЦЕ МОЖЛИВІСТЬ НАВЧАТИСЯ ЗА ОБРАНОЮ ТЕМАТИКОЮ, НЕЗВАЖАЮЧИ НА ЩІЛЬНИЙ ГРАФІК РОБОТИ



ЦИФРОВИЙ ФОРМАТ

Що таке вебінар? Це семінар, спілкування, презентація, навчання, організовані в режимі прямої трансляції з мережі інтернет (відеоконференція)

ви отримаєте лист-запрошення з посиланням на вебінар.

Для перегляду слід перейти у вказаний час на сторінку вебінару.

ЦІКАВО

До цього часу команда компанії «Сингента» провела вже 20 вебінарів, а кількість учасників перевищила 1500 осіб. Ми намагаємося підбирати найцікавіші і найактуальніші теми, які стосуються технології вирощування, стратегій продажу, про які доповідають не тільки експерти компанії «Сингента», а й запрошені провідні фахівці.

Вебінар — це нагода дізнатися актуальну й детальну інформацію, поспілкуватися з експертами в режимі реального часу, отримати відповіді на свої запитання. І все це там, де ви перебуваєте, не виходячи з приміщення, не витрачаючи часу на переїзди.

ВЕБІНАР — ЦЕ ПРОСТО

Для участі у вебінарі треба лише комп'ютер і підключення до інтернету. Жодне додаткове програмне забезпечення не потрібне — все працює у вікні будь-якого типового браузера. Потрібно просто зареєструватися — і



ТЕМАТИКА ВЕБІНАРІВ, ЯКІ ВІДБУЛИСЯ 2016 РОКУ

- Ефективність і ціна під час вибору протруйника. Як утримати правильний баланс?
- Ефективна система захисту саду від шкідників і хвороб препаратами компанії «Сингента»
- Секрети якості насіння кукурудзи. Як обрати оптимальний гібрид для ваших умов?
- Як захистити свої інвестиції у вирощуванні кукурудзи і пшениці від посухи за допомогою інноваційної програми?
- Про оподаткування сільськогосподарських підприємств
- Аграрні розписки: просто, доступно і вигідно!
- Готові рішення для успішного вирощування кукурудзи
- «Форвард Плюс»: досвід та інновації для вашого успіху!
- Прогноз розвитку шкідників зернових культур у сезоні 2016 року
- Головні елементи успішного захисту сої
- Захист ягідних культур
- Гібриди соняшнику компанії «Сингента»
- Як отримувати високу врожайність кукурудзи? Правильно обрати гібрид!
- «Кукурудзяні програми»: досвід та інновації для вашого успіху!
- Технологія вирощування томатів у плівковій теплиці
- Передоплатні програми компанії «Сингента»
- «Вертимек» — не залишає шансів кліщам на сої

НЕОБМЕЖЕНО

Ще одна перевага — необмежена кількість учасників. Ви можете особисто зареєструватися на вебінар, переслати лінк на реєстрацію друзям і знайомим, кого це може зацікавити, — немає жодних обмежень.

ІНТЕРАКТИВНО

Кожен глядач дивиться трансляцію та спілкується з іншими учасниками і безпосередньо з доповідачем через чат незалежно від місцеперебування.

Наші учасники зазвичай довго не відпускають експертів-доповідачів і закидають їх питаннями. Зворотний зв'язок дозволяє протягом години, а іноді й довше, спілкуватися після сесійної частини в режимі запитань-відповідей. Найпопулярніші питання — про нюанси прогнозів на конкретний регіон, способи моніторингу шкідників, поради з оптимального підбору гібридів, комплекси захисних заходів, деталі застосування препаратів.

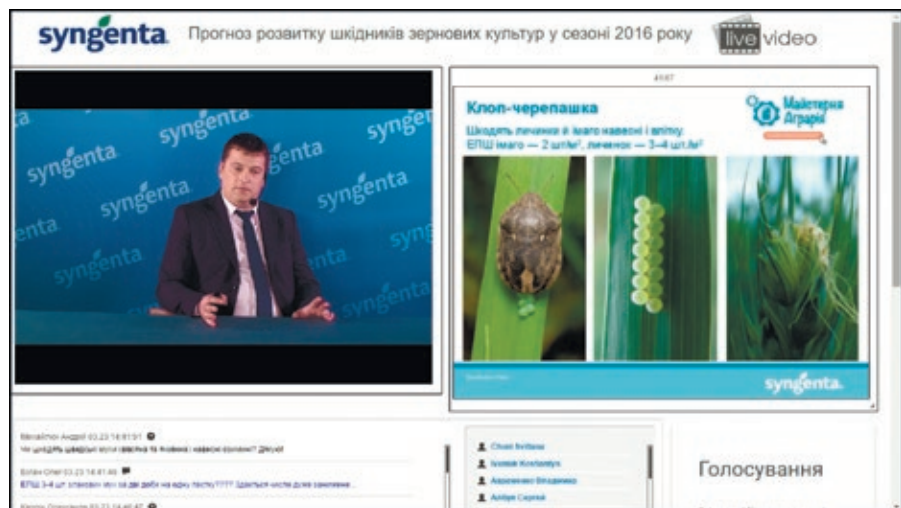
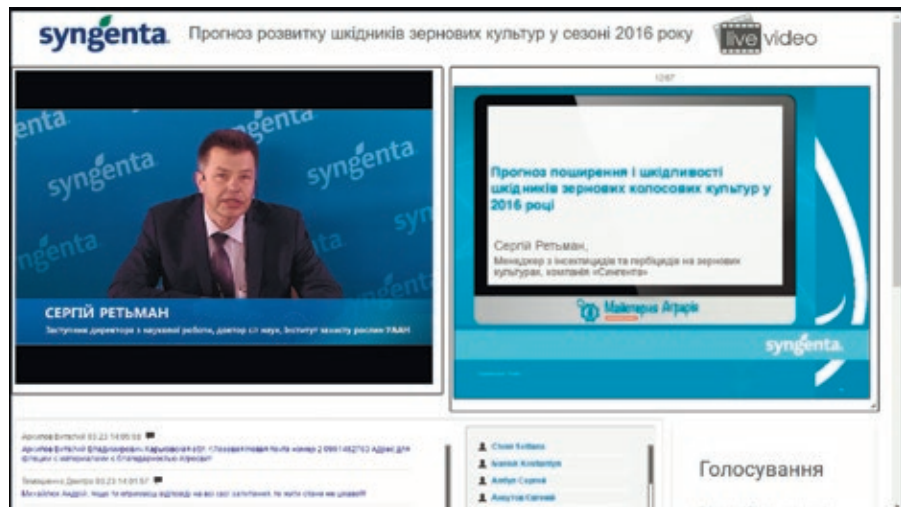
ВІЛЬНИЙ ДОСТУП ДО МАТЕРІАЛІВ

Одна з безперечних переваг такого формату — те, що по завершенні заходу всі вебінари доступні для перегляду на YouTube-каналі компанії «Сингента». Якщо вас зацікавила якась тема, але ви не змогли взяти участь у вебінарі, ласкаво просимо переглянути запис на сторінці www.youtube.com/syngenta.ua у зручний для вас час.

Також ви можете поділитися посиланням на запис будь-якого вебінару з усіма зацікавленими.

З ПОДАРУНКАМИ

Мало того, якщо ви уважно слухаєте доповідачів, у вас є шанс виграти цінний подарунок у вікторині, яку ми традиційно проводимо наприкінці трансляції. Питання вікторини пов'язано з темою вебінару, вони допом-



ають вам перевірити знання, а нам — визначити найуважнішого глядача, якого ми з задоволенням нагороджуємо гарним подарунком.

Запрошуємо всіх приєднуватися до наших вебінарів та отримувати корисну інформацію і поради експертів.

Анонс найближчих вебінарів і посилання на реєстрацію ви знайдете на сайті компанії «Сингента» www.syngenta.ua або просто перейдіть за посиланням на реєстрацію в листі-запрошенні, який ми регулярно надсилаємо.





Компанія «Сингента» запрошує вас взяти участь в інтерактивних вебінарах (відеоконференціях) на актуальні теми.

Експерти регулярно збираються у студії, щоб разом із вами обговорити актуальні теми та відповісти на ваші запитання. Жодне додаткове обладнання не потрібне: достатньо комп'ютера та підключення до мережі інтернет. Щоб стати учасником вебінару, необхідно до початку заходу зареєструватися і відвідати вебінар у зазначений час.

www.syngenta.ua

Чекаємо на вас та бажаємо приємного перегляду!

syngenta[®]

АНАТОЛІЙ КИСІЛЬ: «СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО — НЕ ДЛЯ СЛАБКИХ»

ЯК ОДНОЧАСНО БУТИ ХОРОШИМ БАТЬКОМ І ГАРНИМ КЕРІВНИКОМ — СЕКРЕТ УСПІХУ
ВІД УМАНСЬКОГО ПІДПРИЄМЦЯ, ГОЛОВИ «БАЙС-АГРО» АНАТОЛІЯ КИСІЛЯ

Анатолій Іванович людина ділова, його календар зустрічей заповнено, мабуть, на півроку вперед. Щоб упіймати його для інтерв'ю, знадобилося два дні і кілька десятків кілометрів «гонитви» навколо агросектора.

«Байс-Агро» — сімейний бізнес Кисілів. Сама назва гордо говорить за себе — «Батько й сини». Чотири краєні — надійна опора батька, який зізнається, що й за кілька тисяч кілометрів від дому може не пережити за справи і гуляти з вимкненим телефоном.

«Байс-Агро» — не єдине дітище, про яке мусить піклуватися відомий на Уманщині підприємець. Через «Уманьпиво» й «Уманьхліб» Анатолій Іванович дбає ще й про пивні та хлібні запаси регіону.

Спіямати такого непосидючого героя нам вдалося уже в його робочих апартаментах — у кабінеті на пивзаводі. Однак і тут далася взнаки зайнятість: через кожні дві хвилини — дзвінки на мобільний, через п'ять — стукіт у кабінет. Тому швиденько почали запис, бо вже за півгодини наш співрозмовник знову мав кудись їхати.

— ЯК ВИ ПОЧАЛИ ПРАЦЮВАТИ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ? АДЖЕ ДО ЦЬОГО ВИ УСПІШНО ЗАЙМАЛИСЯ І ДОСІ ЗАЙМАЄТЕСЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.

Мабуть, уся справа в генах. Мої діди були куркулями — мали по парі коней і приватну землю, все життя на ній працювали. Радянська влада вислала їх на Соловки, де вони й загинули.

У школі мріяв бути агрономом-садоводом, але приїхав сусід і сказав: «Що ти, агрономе, в житті заробиш? Ти повинен бути товарознавцем або працювати в громадському харчуванні». Тому я вступив до Полтавського кооперативного інституту (нині Полтавський університет економіки і торгівлі. — Ред.).

Мабуть, уся справа в генах.
Мої діди були куркулями —
мали по парі коней і приватну
землю, все життя на ній
працювали

Проте життя так склалося, що, закінчивши Національну академію управління при Президентів України, відчув, що гени моїх предків кличуть мене в сільське господарство, і я вступив до Київського аграрного університету (нині Національний університет біоресурсів і природокористування України. — Ред.). Тому володію достатнім запасом знань, які дозволяють і допомагають мені працювати в сільському господарстві.

— КОЛИ САМЕ ВИ ВІДЧУЛИ ЦЕЙ ПОКЛИК ПРЕДКІВ? ЯКІ БУЛИ ВАШІ ПЕРШІ КРОКИ В АГРАРНОМУ БІЗНЕСІ?

Я почав займатися сільським господарством у пік кризи, коли воно було повністю зруйноване, — це 1999–2000 роки. З 1998 року, обіймаючи посаду

директора на пивзаводі, я бачив, що без допомоги промислових чи торгових підприємств аграрні компанії не зможуть вижити.

Ми взяли перше господарство — КСП, у якому було 3500 га землі. З них 800 га засіяли пшеницею, а решта стояли необроблені. Перший рік працювали в нуль і то за рахунок збитків у тваринництві. А потім почали отримувати прибуток, навчали колективи і самі в них навчалися. Майже щороку до цього підприємства приєднувалися інші господарства, які вже не могли працювати самі. Так сьогодні ми маємо 14 тис. га землі в оренді у людей і чотири агрофірми.

— ЯКІ БУЛИ НАСЛІДКИ КРИЗИ І ЯК ВИ З НИМИ БОРОЛИСЯ?

У 2000 році в Україні зібрали 23 млн тонн зернових культур — це надзвичайно мало. Криза була в головах управлінців, у головах державних службовців і науковців. Якби 15 років тому нам сказали, що на полях вирощуватимуть 5–7 культур, усі тільки посміялися б. Подумали б, що це фантастика. Та сьогодні ми знаємо, що це реально.

Був період, коли ми займалися екстенсивними методами виробництва, тому що орендна плата, ціни на паливо й добрива були невисокими. Сьогодні без новітніх технологій і сучасної техніки дуже важко бути успішним бізнесменом у сільському господарстві. Я завжди вчився, вчуся і буду вчитися. Чому? Тому ще це дасть мені можливість не допускати помилок у сільському господарстві.



— ЩО, НА ВАШУ ДУМКУ, ЗАВАЖАЄ РОЗВИТКОВІ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ?

Для хорошого результату у нас є всі складники: погодні умови, добрі ґрунти, — але немає правильного підходу до цього з боку держави — щоб вона ставила для себе завдання вирощувати, наприклад, 100 млн тон зернових культур. Сільське господарство — локомотив усієї економіки нашої країни.

— ЧОМУ Ж ДЕРЖАВА НЕ ПІДШТОВХУЄ ЦЕЙ ЛОКОМОТИВ?

Ми повинні жити не сьогоднішнім, а майбутнім. Моїм старшим дітям по 32 роки, і я надіюся, що вже в 35 років вони житимуть у незалежній, демократичній, європейській державі. У якій не буде всього того, що заважає нам бути такими сьогодні.

Я був у Бразилії, США і багатьох європейських країнах. Там перед фермером знімають капелюха, тому що поважають людей, які годують державу. А у нас, на жаль, цей локомотив хочуть призупинити.

— ЯК РОЗВИТОК АГРАРНОГО СЕКТОРА У ВАШОМУ РЕГІОНІ ВПЛИВАЄ НА ІНФРАСТРУКТУРУ МІСТА/РАЙОНУ?

Умань — місто з багатою історією, це гарне містечко, і за рахунок розвитку приватного бізнесу воно покращується. Від цього буде краще насамперед людям. Якщо хороший урожай — собівартість продукції буде нижчою.

— ВИ РОЗПОВІДАЛИ, ЩО БАГАТО ПОДОРОЖУЄТЕ, ЩОБ НАВЧИТИСЯ ЧОМУСЬ НОВОМУ, ПАРАЛЕЛЬНО ЗАЙМАЄТЕСЯ ГРОМАДСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ І СПОРТОМ. ЧИ ЗАВЖДИ ВИ БУЛИ ТАКИМ АКТИВНИМ І ГОЛОДНИМ ДО ЗНАТЬ?

Бажання займатися спортом і потреба в подорожах прийшла після 55

років. До того була щоденна важка праця. Сільське господарство — це цех під відкритим небом, і не завжди все те, що ти можеш зробити для матінки-землі, дає тобі економічний результат.

Є різні чинники, які зумовлюють великі ризики. Та, напрацьовуючи досвід, хороший колектив, спеціалістів, ми маємо можливість зміцнювати господарство і зменшувати ризики. Основна потужність нашої нації іде від землі, від людей, які живуть у селі, які ходять босими ногами. Мабуть, звідти і йде такий потужний потік сил і енергії.

— ЯКЩО ГОВОРИТИ ПРО ЛЮДЕЙ, ОСОБЛИВО ПРО МОЛОДЬ, ЧИ ПОВЕРТАЄТЬСЯ ВОНА ПІСЛЯ НАВЧАННЯ ДО СЕЛА/РІДНОГО МІСТА, ЯКЩО БАЧИТЬ, ЩО Є РОБОТА?

У нас сільськогосподарський університет, який готує добрих спеціалістів, але одиниці хочуть працювати з землею. У нас є сьогодні студент, який перейшов на заочне навчання і працює тут. Сьогодні він керівник підрозділу, виконавчий директор в одному з сіл. У його підпорядкуванні 1600 га землі, а вчиться він на 3 курсі. Він узяв на себе відповідальність і багато чому вчить людей, яким по 50 років і які вже 30 років присвятили сільському господарству. Сільське господарство — не для слабких.

— «БАЙС» — ЦЕ ВАШ СІМЕЙНИЙ БІЗНЕС, ВИ ПРАЦЮЄТЕ РАЗОМ ЗІ СВОЇМИ ЧОТИРМА СИНАМИ. СКАЖІТЬ, ЯК ЦЕ — БУТИ ОДНОЧАСНО ХОРОШИМ БАТЬКОМ І ДОБРИМ КЕРІВНИКОМ?

Старші сини продовжують сімейний бізнес: один — пивовар, один — зерновик. Старших попросили, а меншим дали можливість вибрати самим. Та за якийсь час вони теж прийшли до нас.

Сьогодні, поїхавши у відпустку, можу просто вимкнути телефон і не переживати за роботу: я знаю, що вона в надійних руках. Відчуваю гордість за

своїх дітей, коли бачу, що вони щось роблять краще за мене. Крок за кроком вони ставали кращими, а я відчував, що правильно виховав їх. Це те, чого я прагнув.

Сьогодні у нас у родині п'ятеро чоловіків, і кожен боронить свою позицію, але серйозні питання вирішуємо колективно. І я з великою радістю передаю їм більше відповідальності.

Я працюю і в місті, і в селі. І буває так, що після п'яти годин роботи тут я перевдягаюся і їду на агросектор. І, спостерігаючи за тим, як зріє врожай, черпаю енергію, щоб рухатися далі й вести весь наш колектив до чогось кращого. Ми повинні любити цю країну і цю землю, де ми народилися, де живемо і де будуть жити наші діти.

Початок співпраці — 2008 рік

Анатолій Іванович Кисіль

«Байс-Агро», смт Бабанка, Уманський р-н, Черкаська обл.

КОНСУЛЬТАЦІЙНИЙ ЦЕНТР КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА»



1

ФЕРМЕРСЬКІ
ГОСПОДАРСТВА
З ПОЛЬОВИХ
КУЛЬТУР

2

ФЕРМЕРСЬКІ
ГОСПОДАРСТВА
З ОВОЧЕВИХ
КУЛЬТУР

3

ДРІБНА
УПАКОВКА,
ПРИСАДИБНА
ДІЛЯНКА
ЧИ ДАЧА

4

ПИТАННЯ
ЩОДО ОРИ-
ГІНАЛЬНОСТІ
ПРОДУКТУ

5

ІНША
ІНФОРМАЦІЯ



0 800 50 04 49

(безкоштовно зі стаціонарних телефонів у межах України)



СОЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ



АГРОНОМІЯ — ПРОФЕСІЯ ЧИ ПОКЛИКАННЯ?

«СЬОГОДНІШНЯ НАША ПОЇЗДКА СПРАВИЛА НА МЕНЕ НАДЗВИЧАЙНЕ ВРАЖЕННЯ І ПОДАРУВАЛА НЕЗАБУТНІ ЕМОЦІЇ. СПОЧАТКУ МИ ВІДВІДАЛИ АГРОФІРМУ «ЕВРІКА», ДЕ ПОБАЧИЛИ, ЯК ЗБЕРІГАЮТЬ ГОТОВУ ПРОДУКЦІЮ І САМ ПРОЦЕС ПЕРЕРОБКИ ОВОЧІВ. ЦЕ МЕНЕ ВРАЗИЛО, БО Я ВПЕРШЕ НА ТАКОМУ ВЕЛИКОМУ СУЧАСНОМУ ЗАВОДІ. НАМ РОЗПОВІДАЛИ БАГАТО ЦІКАВОГО ПРО ВИРОБНИЦТВО Й РОБОТУ ЗАВОДУ, І СТАЛО ЗРОЗУМІЛО, ЩО ЙОГО ПРАЦІВНИКИ — МАЙСТРИ СВОЄЇ СПРАВИ, ЯКІ ЛЮБЛЯТЬ СВОЮ РОБОТУ

АЛЬОНА ФЕДЬКО

Менеджер з корпоративних заходів і внутрішніх комунікацій

Ми відвідали лабораторію компанії «Сингента». Мене приємно здивувало, що така велика міжнародна компанія, яка працює в 90 країнах світу, представлена і в Україні. Нам докладно розповіли, чим займається компанія, показали лабораторію, де ми змогли спробувати себе в ролі біологів. Працівники лабораторії розказали нам багато нового й цікавого про те, як проводяться дослідження рослин. Пізнавальною була і наша бесіда з менеджером компанії про те, хто такий агроном, які його обов'язки, яка важлива ця професія для нашої країни. Загалом день був дуже насиченим і цікавим, і я серйозно задумалася над своєю майбутньою кар'єрою в аграрній сфері», — говорить Дарина Тригубець, учениця 11-А класу (НВК школа-ліцей № 19, м. Рівне). Це один із відгуків, що їх ми зібрали після першого Всеукраїнського форуму юних аграріїв, який пройшов в Одесі, в таборі «Молода гвардія», на початку жовтня.

Форум почався з відкриття виставки досягнень юних дослідників. Виставка вражала своїм розмахом і висвітлювала яскраві аспекти сільськогосподарської діяльності Одеської області. Також було презентовано структуру й організацію роботи аграрних гуртків, результати дослідницької роботи у вигляді проектів, щоденників, зразків продукції, колекцій, фотоальбомів, виробів з природного матеріалу.



113 дітей з усіх областей України зібралися на березі Чорного моря, щоб ближче познайомитися з аграрною сферою та дізнатися багато нового й цікавого. Всі учасники — учні, вихованці і слухачі позашкільних навчальних закладів із числа переможців всеукраїнських, обласних, міських, районних етапів конкурсів еколого-натуралістичного напрямку позашкільної освіти у віці від 9 до 16 років

Наступний день пройшов насичено — учасники заходу спробували свої сили і перевірили знання з сільського господарства в аграрному квесті «Україна — аграрна країна». Це 13 станцій, на яких діти виконували цікаві різнопланові завдання. На кожній станції були захопливі теоретичні і практичні завдання, з якими кожна команда впоралася на відмінно.

У ході форуму відбулася секційна науково-практична конференція, де діти з різних куточків нашої країни порушували і обговорювали нагальні проблемні питання в сільському господарстві України, презентували наукові роботи та проекти своїх позашкільних закладів. Загалом було представлено 15 наукових робіт і проектів.



Одним із найяскравіших вражень для дітей стали, за їхніми словами, екскурсії в лабораторію компанії «Сингента» та на агрофірму «Евріка».

На АФ «Евріка» школярі детально ознайомилися з усіма етапами виробництва продукції торговельної марки «С бабушкиной грядки»: від посіву і збирання врожаю до консервації і стерилізації кінцевої продукції. Дітей вразили величезні теплиці, де вирощують різноманітні види перців, сучасне технічне оснащення заводу.

Директор агрофірми «Евріка» Михайло Іванович Білий відзначив інтерес учнів до справи: «Я був приємно здивований глибокими і професійними питаннями дітей про аграрну сферу й виробництво. Звичайно, мене як аграрія не може не тішити, що існують такі компанії, як «Сингента», яка підтримує освітні проекти і розвиває молоде покоління

аграріїв, особливо зараз, коли освітній напрям занепадає і ніхто не займається профорієнтацією молоді».

Наступним етапом програми було знайомство учнів з Одеським діагностичним центром компанії «Сингента».

В ОДЦ керівник діагностичних центрів Юлія Шевченко розповіла молодим спеціалістам про R&D-напрямок компанії «Сингента» і програму технічної підтримки «АгроГід». Відвідувачі дізналися про важливість фітопатологічної діагностики посівного матеріалу, моніторинг шкідників і збудників інфекцій у період вегетації рослин, аналіз якісних показників зібраного врожаю. Менеджер ОДЦ Марина Кулаксіз організувала практичний курс, під час якого учні змогли власноруч продіагностувати насіннєві інфекції і шкідників за симптоматичними ознаками та ідентифікувати збудника під мікроскопом.

Безліч захворювань виноградників, садів, овочів і фруктів приголомшило відвідувачів, адже вони майже не стикаються з цим у щоденному житті, тому багато хто й гадки не мав, яким цікавим може бути прихований світ мікроорганізмів. Справжнім відкриттям стало знайомство з рослиною-паразитом вовчком, який поширений не тільки на півдні, а й на сході України.

Глибокі теоретичні знання і неоціненний практичний досвід — два основні критерії професіонала аграрної сфери. Саме ця теза стала основною на зустрічі зі школярами. Отримавши надзвичайно схвальні відгуки від молоді, ми розуміємо, що йдемо правильним шляхом. Ми дуже раді, що маємо можливість працювати з молодим поколінням, і впевнені, що нашу країну чекає прекрасне аграрне майбутнє, а ми з задоволенням допоможемо розкрити потенціал молодих аграріїв.

ОСІННІЙ СЕЗОН ПРОЕКТУ «ОГОРОДИНА» ЗАВЕРШИВСЯ СВЯТОМ ЗБИРАННЯ ВРОЖАЮ

АЛЬОНА ФЕДЬКО

Менеджер з корпоративних заходів і внутрішніх комунікацій



НЕ ВСТИГЛИ МИ ВИЙТИ З МАШИНИ У СКВЕРІ КОЗИЦЬКОГО В МІСТІ ВІННИЦЯ, ЩОБ РОЗВАНТАЖИТИСЯ І ПІДГОТУВАТИСЯ ДО СВЯТА, ЯК ДО НАС ПІДБІГЛА ДІТВОРА З ПИТАННЯМ: «ЦЕ ВИ «СИНГЕНТА»? МИ ДАВНО ВАС ЧЕКАЄМО!» А ПІДСЛУХАНА У ЛЬВОВІ РОЗМОВА, КОЛИ ЧОЛОВІК ПО МОБІЛЬНОМУ ТЕЛЕФОНУ ПІДГАНЯВ КОГОСЬ: «ШВИДЕНЬКО ЗБИРАЙТЕСЯ — І В ПАРК, ТУТ «СИНГЕНТА» ПРИЇХАЛА», — ДАЄ ЗРОЗУМІТИ, ЩО ПРОЕКТ ВАЖЛИВИЙ І УЛЮБЛЕНИЙ ДЛЯ БАГАТЬОХ МІСТЯН

Висадивши навесні розсаду овочевих культур у Вінниці і Львові, ми з цікавістю спостерігали, у якому місті активніше і якісніше доглядають висаджені грядки. У Львові до нашої «ОгоРодина» діти й дорослі забігали, прогулюючись у парку, а у Вінниці над нею працював цілий екологічний гурток. Вінничани доглядали і турбувалися про рослини, що дало дуже добрий результат — город цвів буйним цвітом ціле літо і подарував гарний урожай восени.

Вдало висаджена розсада овочевих культур і салатів потішила містян щедрим урожаєм — настав час його збирати!

Жителі мегаполісів захоплено знімали з кущів яскраві соковиті овочі, все-таки збирати врожай у центрі міста — подія небувала! Саме старанна праця дітей із центру «Універ» у Вінниці та працівників адміністрації Парку культури у Львові забезпечила чудовий результат:

кілька кілограмів стиглих помідорів, перців, а ще кошик баклажанів, кабачків і навіть пара кавунів! А качани капуста пізнього сорту у вінницькому Європейському саду залишили достигати — урожай обіцяє бути не менш

Завдяки таким оригінальним способам знайомства з рослинами й аграрною сферою ми на практиці переконуємося, що творчий підхід обертає науку на захопливий процес пізнання світу

приголомшливим. Зібрані овочі стали незамінними інгредієнтами для приготування смачного українського борщу просто під час заходу, а по завершенні свята кожен міг скуштувати миску тра-

диційної першої страви із запашними пампушками та взяти частину зібраного врожаю додому.

Крім пізнавально-розважальних зон і творчих класів, пов'язаних з агротематикою, особливу увагу учасників свята привернуло вітамінне шоу в науковій міні-лабораторії. За допомогою простих, але видовищних експериментів разом зі спеціалістами лабораторії гостям заходу вдалося виокремити вітамін С із соку різних овочів і ще раз упевнитися, що овочі не лише смачні, а й корисні. Фахівці заохочували також скористатися мікроскопом і документ-камерою, щоб краще роздивитися будову насінин овочевих культур, вивчити зрізи свіжих овочів і коренів.

Незвичайною розвагою була лялькова вистава, присвячена темі овочів і засобів захисту рослин. Казка «Капустинка», написана спеціально для компанії «Сингента», в простій і цікавій формі знайомить дітей зі світом рослин.



З цим погоджується Віра Гончар, директор комунального закладу «Центр підліткових клубів за місцем проживання» у Вінниці: «Проект “ОгоРодина”, який стартував у нашому місті навесні цього року з ініціативи компанії «Сингента», надзвичайно корисний і цікавий. Зізнаюся, ми навіть не очікували на такий успіх. Він має велику практичну користь, адже формує у дітей навички роботи на землі, розуміння сутності сучасного рослинництва. Влітку діти охоче доглядали город і з цікавістю спостерігали, як завдяки їхнім зусиллям дозрівали полуниці, помідори, перці, баклажани. А найбільше здивування й захоплення викликали кавуни, які росли просто в серці нашого міста. Це неймовірно! Ми вдячні “Сингента” за те, що запропонували нам участь у цьому проекті. Така співпраця свідчить, що спільна робота місцевої влади і бізнесу здатна створити сприятливі умови для розвитку міста й України».



Міське фермерство здобуває дедалі більше підтримки у представників влади на рівні адміністрацій, а подекуди в країнах Заходу навіть інтегрується в роботу місцевих органів з планування благоустрою міста в інтересах сталого розвитку урбаністичної громади. У розвиненому суспільстві основна мотивація для такої практики — підвищення продовольчої безпеки і прямого доступу до продуктів харчування — свіжих овочів і фруктів. В українському суспільстві такі акції й проекти тільки починаються. Компанія «Сингента» має намір підтримувати різноманітні ініціативи суспільно-освітнього значення, пов'язані з розвитком науки й інновацій, забезпеченням універсальності, гнучкості й ефективності сільського господарства на глобальному і місцевому рівнях, адже вони відповідають принципам роботи компанії.



За словами начальника відділу організації подій і проектів Центрального парку культури м. Львова Оксани Наконечної, партнерство компанії «Сингента» із соціально активними організаціями дозволяє якісно промотувати проекти, які надихають на налагодження взаємовигідних, прозорих відносин між суспільством і бізнесом. Соціально-освітній проект «ОгоРодина» і свято врожаю сприяють встановленню цих зв'язків.





Сьогодні як ніколи світ потребує сільськогосподарських виробників, які добре знають свою справу. До 2050 року у світі буде на два мільярди більше людей, яких треба годувати. Проте вже зараз ресурси нашої планети занадто перевантажено.

Для вирішення продовольчої проблеми світ повинен віднайти такі способи ведення сільського господарства, щоб не використовувати додаткові ресурси. Немає іншого способу забезпечити своє майбутнє — для вашого бізнесу, нашого бізнесу, світу.

ОДНА ПЛАНЕТА — ШІСТЬ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ



Підвищити середню продуктивність основних культур світу на 20 % без збільшення посівних площ, водоспоживання чи засобів виробництва



Покращити родючість 10 млн гектарів землі сільськогосподарського призначення, яка перебуває на межі деградації



Сприяти підвищенню біологічного розмаїття на 5 млн гектарів землі сільськогосподарського призначення



Допомогти 20 млн дрібних фермерів підвищити ефективність своїх господарств на 50 %



Навчити 20 млн працівників фермерських господарств правил безпечного виробництва, особливо в країнах, що розвиваються



Запровадити справедливі умови праці в усіх ланках логістичного ланцюжка