

СПЕЦВИПУСК

Лютий 2017

Майстерня Аграрія



syngenta[®]

«МАЙСТЕРНЯ АГРАРІЯ» — МЕХАНІЗМ ВАШОГО УСПІХУ!



ШАНОВНІ ЧИТАЧІ!

Автори цього журналу — справжні професіонали, майстри своєї справи. Провідні агрономи, керівники господарств, досвідчені науковці розповідають про співпрацю з компанією «Сингента» в різних напрямках — вирощування кукурудзи й соняшнику, овочевих і спеціальних культур.

Спецвипуск містить цінні поради фахівців з технології вирощування й захисту картоплі, свіжих ягід і фруктів за допомогою препаратів компанії «Сингента». У центрі уваги спеціалістів з Інституту захисту рослин — розвиток корневих гнилей на озимій пшениці.

У номері ви з перших уст дізнаєтеся про досвід застосування продуктів компанії «Сингента», про участь у програмі «АгроГід» та про спеціальні фінансові програми. Сільгоспвиробники охоче діляться своїми думками і враженнями про них.

Соціальна орієнтованість і відповідальність компанії «Сингента» — невилучний складник її діяльності. Про наші соціальні проекти ми розкажемо у традиційній рубриці.

Ми прагнемо постійно розвиватися і вдосконалювати наш журнал. Сподіваємося, цей спецвипуск приверне вашу увагу і зацікавить не менше, ніж попередні номери.

*З повагою,
головний редактор
Володимир Максимович*



«МАЙСТЕРНЯ АГРАРІЯ», ПЕРІОДИЧНЕ ВИДАННЯ ТОВ «СИНГЕНТА»

Засновник і видавець: ТОВ «Сингента»
Головний редактор: Максимович Володимир
Відповідальний за випуск: Швай Мар'яна
Літературний редактор: Цимбал Ярина
Дизайн: Соловей Олександр
Адреса: 03680, м. Київ, вул. Козацька, 120/4, ТОВ «Сингента», відділ маркетингу

Наклад: 5500 примірників
Журнал розповсюджується безкоштовно.

Будь ласка, надсилайте Ваші питання, зауваження та пропозиції на e-mail: maryana.shvay@syngenta.com





ЗМІСТ

ПРО ПОЛЬОВІ КУЛЬТУРИ З ПЕРШИХ ВУСТ

Ми робимо ставку на гібриди «Сингента», адже це насамперед якість зерна, добрий урожай8-9

Наші головні вимоги до гібридів кукурудзи — якісне насіння і добра врожайність, вологовіддача.....10-11

Обрати для сівби гібриди кукурудзи компанії «Сингента» нам, певно, підказала погода12-13

Высокоолеиновый подсолнечник в вопросах и ответах14-17

Ризоктоніоз пшениці озимої18-19

Селест Макс — новий протруйник для надійного і комплексного захисту.....20-21

Про Амістар Екстра — надійний фунгіцид, перевірений часом.....22-23

Максим Форте — цей препарат дуже ефективний24-25

НАУКА — ВИРОБНИЦТВУ

«АгроГід» на шляху до прибутку28-31

ПРОМИСЛОВЕ ОВОЧІВНИЦТВО ТА КАРТОПЛЯРСТВО

Картопляні інновації34-35

Надійний захист для чипсів36-37

ПРОМИСЛОВЕ САДІВНИЦТВО ТА ВИНОГРАДАРСТВО

В «Аграна Фрут Лука» зацікавлені, щоб застосовувати тільки якісні препарати захисту40-43

Системність у захисті відіграє першорядну роль.....44-47

Здорова рослина — на добрий урожай.....48-49

ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ

Форвардні контракти — це можливість не втратити прибутки52-53

«Якщо є можливість планувати продажі наперед, ми повинні цим скористатися».....54-55

Аграрна розписка: все на законних підставах56-57

Коли спека кукурудзі не страшна.....58-61

Вексельний розрахунок — шлях до успіху!62-63

У ситуації, коли є надійні банки і надійні клієнти, працювати легко й зручно64-65

Ми можемо планувати свою діяльність66-67

Реальний інструмент успішних продажів — диверсифікація.....68-71

СОЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ

Заради майбутнього74-77

Наука як мистецтво.....78-79



ПРО ПОЛЬОВІ КУЛЬТУРИ З ПЕРШИХ ВУСТ. СТОР. 6



НАУКА — ВИРОБНИЦТВУ. СТОР. 26



ПРОМИСЛОВЕ ОВОЧІВНИЦТВО ТА КАРТОПЛЯРСТВО. СТОР. 32



ПРОМИСЛОВЕ САДІВНИЦТВО ТА ВИНОГРАДАРСТВО. СТОР. 38



ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ. СТОР. 50



СОЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ. СТОР. 72



ПРО ПОЛЮВІ
КУЛЬТУРИ З ПЕРШИХ
ВУСТ



Іван Сидоренко
директор ТОВ «Приват-Агро-Альянс», Полтавська область

МИ РОБИМО СТАВКУ НА ГІБРИДИ «СИНГЕНТА», АДЖЕ ЦЕ НАСАМПЕРЕД ЯКІСТЬ ЗЕРНА, ДОБРИЙ УРОЖАЙ

НАШЕ ГОСПОДАРСТВО, ТОВ «ПРИВАТ-АГРО-АЛЬЯНС», ПРАЦЮЄ В МАШІВСЬКОМУ РАЙОНІ ПОЛТАВСЬКОЇ ОБЛАСТІ, МАЄ В ОБРОБІТКУ 12,5 ТИС. ГА ЗЕМЛІ. НА ПЛОЩІ 5500 ГА МИ ВИРОЩУЄМО КУКУРУДЗУ, РЕШТУ ЗАСІВАЄМО СОЄЮ, СОНЯШНИКОМ, ПШЕНИЦЕЮ. У НАС ПОЛТАВСЬКІ ЧОРНОЗЕМИ, ВСІ КАЖУТЬ, ЩО ВОНИ ЛЕГКІ, АЛЕ Я ТАК НЕ СКАЗАВ БИ. ЗВІСНО, ЯКЩО ПРАВИЛЬНО ДО НИХ ПІДХОДИТИ, ТО З НИХ Є ВІДДАЧА. І Я ВВАЖАЮ, ЩО НА ТАКІЙ ЗЕМЛІ ГРІХ СІЯТИ НАСІННЯ, ЯКЕ СВІЙ ПОТЕНЦІАЛ НЕ РОЗКРИЄ ПОВНІСТЮ. ТОМУ МИ НА 95 % ВИКОРИСТОВУЄМО ГІБРИДИ КУКУРУДЗИ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА». Я В ГОСПОДАРСТВІ ПРАЦЮЮ 12 РОКІВ, УВЕСЬ ЦЕЙ ЧАС МИ РОБИМО СТАВКУ НА ГІБРИДИ «СИНГЕНТА», АДЖЕ ЦЕ НАСАМПЕРЕД ЯКІСТЬ ЗЕРНА, ДОБРИЙ УРОЖАЙ — МЕНШЕ ЗА 85 Ц/ГА КУКУРУДЗА НІКОЛИ НЕ ДАВАЛА. НАЙБІЛЬШИЙ УРОЖАЙ — 128 Ц/ГА ПО КОЛУ — ПОКАЗАВ 2011 РОКУ ГІБРИД ЛЮЦІУС.

Цього року ми купили в компанії «Сингента» майже 5200 посівних одиниць кукурудзи, зокрема гібриди Іван Сидоренко, директор ТОВ «Приват-Агро-Альянс», Полтавська область. Вклали в них великі кошти, але віддача від цього вкладання є. Попри несприятливі погодні умови — посуху, урагани, які пройшли Полтавщиною, сподівання на урожай добрі. Ці гібриди високоврожайні, добре віддають вологу — на рівні 17–18 % і менше, ми ними задоволені. Кукурудзу ми експортуємо, цьогогоріч готуємо партію в Китай, і наші китайські партнери супроводжують цю кукурудзу від моменту сіви

до відправки в порт. Отримали насіння — контроль, сіємо — контроль, під час вегетації — контроль, збирання й відвантаження — контроль. До того ж дуже суворий контроль, але ми його проходимо, і саме завдяки якісному насінню.

Щоб дотримуватися технології вирощування кукурудзи, маємо сучасну техніку компанії «Джон Дір», «Кейс» та «Люціоне». Сіємо з міжряддям 56 см, вносимо тільки рідкі комплексні добрива, зокрема аміачну воду або безводний аміак. Рідкі добрива легше вносити, та й рослина їх легше засвоює.

Засоби захисту на кукурудзі застосовуємо всі виробництва «Сингента» — вони якісні і надійні. Наприклад, цього року, коли навесні випало багато дощів і різко пішли в ріст бур'яни, дуже добре спрацював досходовий гербіцид Примекстра Голд — поле стояло чисте.

Нині клімат міняється, стає більш посушливим. Тому ми пристосовуємося до цих змін і в технології вирощування кукурудзи — сіємо ранньостиглі посухостійкі гібриди, які дають стабільні врожаї. Таким вимогам відповідають гібриди компанії «Сингента».



Володимир Осадчий
голова ФГ «Агрофірма «Базис», Черкаська область

НАШІ ГОЛОВНІ ВИМОГИ ДО ГІБРИДІВ КУКУРУДЗИ — ЯКІСНЕ НАСІННЯ І ДОБРА ВРОЖАЙНІСТЬ, ВОЛОГОВІДДАЧА

НАШЕ ГОСПОДАРСТВО ОБРОБЛЯЄ 4 ТИС. ГА ЗЕМЛІ, НА ЯКИХ МИ ВИСІВАЄМО ЗЕРНОВІ І ЗЕРНОБОБОВІ, СОНЯШНИК, СОЮ, РІПАК, ЦУКРОВИЙ БУРЯК, БАГАТОРІЧНІ ТРАВИ. КУКУРУДЗОЮ ЗАСІВАЄМО БЛИЗЬКО 12–15 % ПЛОЩ. БІЛЬШЕ ЯК 10 РОКІВ ВИКОРИСТОВУЄМО ГІБРИДИ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА». ДЛЯ НАШОЇ ЗОНИ НАЙБІЛЬШЕ ПІДХОДИТЬ КУКУРУДЗА З ФАО ПОНАД 260. НИНИ ВИРОЩУЄМО ТРИ ГІБРИДИ — НК ТЕРМО, НК КОБАЛЬТ ТА СИ ОНДІНА. У НИХ НАС НАСАМПЕРЕД ПРИВАБЛЮЄ СТАБІЛЬНА ВРОЖАЙНІСТЬ ЗА БУДЬ-ЯКИХ ПОГОДНИХ УМОВ. САМЕ ЦЕ ВІДРІЗНЯЄ ГІБРИДИ «СИНГЕНТА» ВІД ГІБРИДІВ ІНШИХ КОМПАНІЙ. І, ЗВІСНО, ЯКІСТЬ НАСІННЯ. ЦЬОГО РОКУ ГІБРИД НК ТЕРМО ВРОДИВ ПО 7,5 Т/ГА ПРИ ВОЛОГОСТІ 15 %; СИ ОНДІНА ДАЛА ПОНАД 8 Т/ГА. ОДНАК ЦЕЙ РІК НЕТИПОВИЙ ДЛЯ НАШОЇ ЗОНИ, ТОМУ РЕЗУЛЬТАТИ ГІРШІ, НІЖ ЗВИЧАЙНО, КОЛИ МИ ОТРИМУЄМО УРОЖАЙ ПОНАД 10 Т/ГА.

На мою думку, щоб збирати добрий урожай, треба дотримуватися рекомендацій виробника з технології сівби і догляду за культурою. Наша технологія вирощування кукурудзи мало чим відрізняється від заведеної. З осені оремо, якщо є волога, додаємо азотні добрива (по пожнивних рештках) або нітроамофоску (якщо попередником була пшени-

ця). Сіємо в II–III декаді квітня, коли ґрунт на глибини загортання насіння прогрівається до +10 °С, вносимо комплексне мінеральне добриво в рядки, а азот — перед культивуацією. Сіємо з рекомендованою густиною залежно від гібрида. Після появи 3–5 листків вносимо гербіцид, у разі потреби — інсектицид. Систему захисту рослин також будуємо на основі препаратів

«Сингента», загалом застосовуємо до 30–40 % їхніх препаратів на всіх культурах.

Наші головні вимоги до гібридів кукурудзи — якісне насіння і добра врожайність, вологовіддача. Гібриди «Сингента» з цього погляду нас повністю задовольняють.



Михайло Паламарчук
головний агроном ПСП «Сокільча», Житомирська область

ОБРАТИ ДЛЯ СІВБИ ГІБРИДИ КУКУРУДЗИ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» НАМ, ПЕВНО, ПІДКАЗАЛА ПОГОДА

ОБРАТИ ДЛЯ СІВБИ ГІБРИДИ КУКУРУДЗИ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» НАМ, ПЕВНО, ПІДКАЗАЛА ПОГОДА. З ДОСВІДУ НАШИХ КОЛЕГ-АГРАРІЇВ МИ ЗНАЛИ, ЩО КУКУРУДЗУ ЧАСТО ЗБИРАЮТЬ НАВЕСНІ. ВИРІШИЛИ СПРОБУВАТИ, БО У НАС ТОДІ БУЛО МАЛО СКЛАДСЬКИХ ПРИМІЩЕНЬ, ЗАЛИШИЛИ НА ПОЛЯХ НК ЛЮЦІУС. І НАВІТЬ НЕЗВАЖАЮЧИ НА ТЕ, ЩО ТІЄЇ ЗИМИ ВИПАЛО БАГАТО СНІГУ, КУКУРУДЗА НЕ ВПАЛА, НЕ ПОЛАМАЛАСЯ, ЗЕРНО МАЛО ТОВАРНИЙ ВИГЛЯД, І МИ, Я ВВАЖАЮ, ДУЖЕ ВДАЛО ЗБРАЛИ В ТРАВНІ ВРОЖАЙ ПОНАД 10 Т/ГА. ДО ТОГО Ж НЕ ВИТРАЧАЛИСЯ НА ДОСУШУВАННЯ КУКУРУДЗИ. ВІДТОДІ Я ВВАЖАЮ ГІБРИД НК ЛЮЦІУС ОДНИМ ІЗ НАЙКРАЩИХ І ЗА ВРОЖАЙНІСТЮ, І ЗА ЗБЕРЕЖЕНІСТЮ НА ПОЛІ. ВЗАГАЛІ, МИ ЗАДОВОЛЕНІ ГІБРИДАМИ КУКУРУДЗИ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА», ВОНИ СПРАВДІ ОДНІ З НАЙКРАЩИХ, ЩО ЇХ МИ СІЄМО В ГОСПОДАРСТВІ, ТА Й У ЖИТОМИРСЬКІЙ ОБЛАСТІ.

Цього року на демо-посівах ми висіяли понад 20 гібридів кукурудзи «Сингента». У товарних посівах засіяли майже 100 га гібридом НК Люціус, бо він у нас показує високу врожайність, якість насіння, при ранньому збиранні у нас мінімальні затрати на сушіння. Останні три роки у нас видалися дуже посушливими, тому ми намагаємося підлаштувати технологію вирощування культур під ці кліматичні зміни. Зокрема, практикуємо ранню сівбу, в тому числі й кукурудзи: 2015 року сіяли в березні, 2016-го — на початку квітня. Рання сівба — це ранні сходи, забезпечення рослини вологою, закриття міжрядь. У таких умовах гібриди кукурудзи «Сингента» мають добрий вигляд, качан виповнений до верху.

Під кукурудзу ми пробували різні системи обробітку ґрунту, але зупинилися таки на оранці — урожайність тоді найвища. Мінеральних добрив даємо небагато, бо дотримуємося сівозміни, яка добре впливає на урожайність. Попередниками під кукурудзу у нас виступають цукрові буряки, ячмінь. Проте без мінерального живлення однаково не обійтися — вносимо нітроамофоску (в нормі 150 кг/га), а під час сівби — карбамід (у нормі 200 кг/га у фізичній вазі). Протягом сезону підживлюємо кукурудзу карбамідом не менше як тричі (у нормі не менше ніж 15 кг/га у фізичній вазі).

У нашій системі захисту на всіх культурах ми застосовуємо понад 80 %

препаратів компанії «Сингента». На кукурудзі використовуємо ґрунтовий гербіцид Примекстра Голд, після разового внесення у фазі 3-го листка кукурудза стоїть чиста. Останнім часом почали застосовувати фунгіцид Амістар Екстра у фазі викидання волоті. При такій технології ми ніколи не отримували урожайність, меншу за 80 ц/га в перерахунку на базову вологість. Тому сильними сторонами гібридів кукурудзи «Сингента» я вважаю стабільну врожайність, високу вологовіддачу, придатність для ранньої сівби. Це продукти, які і себе не підводять, і нас також.



ВЫСОКООЛЕИНОВЫЙ ПОДСОЛНЕЧНИК В ВОПРОСАХ И ОТВЕТАХ

СПРОС НА ВЫСОКООЛЕИНОВОЕ МАСЛО ПОДСОЛНЕЧНИКА С КАЖДЫМ ГОДОМ РАСТЕТ, ПОСКОЛЬКУ ЕВРОПЕЙСКИЕ СТРАНЫ ПЕРЕХОДЯТ НА ПРОДУКТЫ С НАИВЫСШИМИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМИ КАЧЕСТВАМИ. ПОКАЗАТЕЛЕН ТОТ ФАКТ, ЧТО СТРАНЫ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ЖИЗНИ (ВЕЛИКОБРИТАНИЯ, НИДЕРЛАНДЫ, ИСПАНИЯ, ФРАНЦИЯ, ИТАЛИЯ И ДР.) БОЛЬШЕ ВСЕХ ИМПОРТИРУЮТ ВЫСОКООЛЕИНОВОЕ ПОДСОЛНЕЧНОЕ МАСЛО ИЗ УКРАИНЫ. ТОЛЬКО ЗА 10 МЕСЯЦЕВ (С СЕНТЯБРЯ 2015-ГО ПО ИЮНЬ 2016 ГОДА) ЭКСПОРТ ЕГО ИЗ СТРАНЫ СОСТАВИЛ 55,43 ТЫС. ТОНН, ЧТО НА 32 % ВЫШЕ ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРЕДЫДУЩЕГО СЕЗОНА И ЯВЛЯЕТСЯ РЕКОРДНЫМ. ИСТОРИЯ ВЫРАЩИВАНИЯ, ПЕРЕРАБОТКИ ВЫСОКООЛЕИНОВОГО ПОДСОЛНЕЧНИКА В УКРАИНЕ НАСЧИТЫВАЕТ ОКОЛО 10 ЛЕТ. КОМПАНИИ «КАРГИЛЛ» И «АДМ» («ТОПФЕР») ПЕРВЫМИ НАЧАЛИ ВЫСОКООЛЕИНОВУЮ ПРОГРАММУ В СТРАНЕ И ПОНЫНЕ ЯВЛЯЮТСЯ ЛИДЕРАМИ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА. АКТИВНО СПОСОБСТВУЕТ ЭТОМУ КОМПАНИЯ «СИНГЕНТА», КОТОРАЯ ПОСТАВЛЯЕТ БОЛЬШЕ ВСЕХ СЕМЯН ВЫСОКООЛЕИНОВЫХ ГИБРИДОВ В УКРАИНУ.

ФЕРМЕРЫ ЧАСТО ЗАДАЮТ ВОПРОСЫ ПО ДАННОЙ ТЕМЕ, ПОЭТОМУ ЕСТЬ ПОТРЕБНОСТЬ ОТВЕТИТЬ НА САМЫЕ РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ИЗ НИХ. НА ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ С. В. ТРЕТЯК, СПЕЦИАЛИСТ АГРОНОМИЧЕСКИХ ПРОЕКТОВ КОМПАНИИ «АДМ ТРЕЙДИНГ УКРАИНА» И С. В. БАБЯК, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО РАБОТЕ С КЛЮЧЕВЫМИ КЛИЕНТАМИ КОМПАНИИ «СИНГЕНТА».

У ВАС СЕМЕНА СЛИШКОМ ДОРОГИЕ, У ДРУГИХ СЕМЕНА ДЕШЕВЛЕ

Ответ С. В. Третьяка: Мы продаем семена в рамках высокоолеиновой программы. Поэтому наши семена для вас будут всегда дешевле, а раньше, когда премия была 35-50 \$/т, они были бесплатными при условии встречных закупок выращенного высокоолеинового товарного подсолнечника. Таким образом, за счет премии на товарный подсолнечник наши семена в 2016 году были дешевле минимум на 100 долларов США (1 мешок ≤ 2 га ≤ 4 тонн \times \$25 = \$100). На 2016/2017 маркетинговый год премия ожидается около 25 \$/т, поскольку существует прямая зависимость цены на растительные масла и нефть. Цена на нефть, как известно, резко снизилась.

У ВЫСОКООЛЕИНОВЫХ ГИБРИДОВ УРОЖАЙНОСТЬ НИЖЕ, ЧЕМ У ОБЫЧНЫХ ГИБРИДОВ. КАКОЙ СМЫСЛ МНЕ ВЫРАЩИВАТЬ ИХ?

Ответ С. В. Бабяка: Немного теории. Урожай — это генетический потенци-

ал гибрида минус потери от негативных факторов во время вегетации. Факторы могут быть разными, как, например, закон Либиха, где основную роль играет минеральное питание растений и, следовательно, лимитирующий элемент питания определяет (ограничивает) урожайность. Минеральное питание является важной составляющей, но существуют еще и другие факторы.

- ТЕМПЕРАТУРА (низкая — высокая)
- ВОДА (недостаточное к-во — переувлажнение)
- СОРНЯКИ, БОЛЕЗНИ, ВРЕДИТЕЛИ (степень распространения, пораженность)
- ФИТОТОКСИЧНОСТЬ ПЕСТИЦИДОВ (селективные гербициды, включая последствие)
- ПОЧВА (микроорганизмы, уплотненность, засоленность)
- ТЕХНОЛОГИЯ ВЫРАЩИВАНИЯ (интенсивная, экстенсивная)

Накладываясь друг на друга в параметрах от минимума через оптимум до максимума, эти факторы определяют уровень стресса или, другими

словами, степень снижения урожайности. Все новые интенсивные гибриды компании «Сингента», включая высокоолеиновые, имеют потенциал урожая больше 5 тонн/га. Поэтому генетически близкие гибриды, например, Конди, Тутти, Эксперто, по нашим данным, показывают почти одинаковую урожайность, поскольку стрессовые условия одинаково снижают продуктивность растений, ведь генетически они очень близкие.

МОЖНО ЛИ ИСПОЛЬЗОВАТЬ ПРОГРАММУ ISCC+ В ЦЕНООБРАЗОВАНИИ ДЛЯ ПРОДАЖИ ТОВАРНОГО ВО ПОДСОЛНЕЧНИКА?

Ответ С. В. Третьяка: Да, можно. Это еще одно преимущество компании «АДМ» в ценообразовании.

У ВАС СЕМЕНА ИМПОРТНЫЕ ИЛИ УКРАИНСКОГО ПРОИЗВОДСТВА?

Ответ С. В. Бабяка: Компания «Сингента» продает исключительно импортные семена высокоолеиновых (ВО) гибридов. В основном это семена, выращенные в Турции, США, Франции, Венгрии, Румынии и т.д.

Гибриды Коломби и СИ Эксперто, кроме обычного фунгицидного протравителя, обработаны еще инсектицидным протравителем (Круизер), что гарантирует защиту растений от почвенных вредителей в момент прорастания, а также на ранних стадиях роста и развития растений.

МОЖЕТЕ ЛИ ВЫ ПРЕДОСТАВИТЬ АГРОНОМИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ВО ВРЕМЯ ВЕГЕТАЦИИ ПОДСОЛНЕЧНИКА?

Ответ С. В. Третьяка: Безусловно, вместе с региональным представителем компании-оригинатора семян «Сингента». Мы также будем благодарны за предоставление возможности обследовать во время вегетации посевы ВО подсолнечника в вашем хозяйстве на предмет пространственной изоляции. Кроме того, перед закупкой товарного мы можем проверить в лаборатории содержание в нем олеиновой кислоты.

КАКИЕ БАЗИСЫ ПОСТАВКИ ПРИЕМЛЕМЫ ПРИ ПРОДАЖЕ ТОВАРНОГО ВО ПОДСОЛНЕЧНИКА? МОЖНО ЛИ ПРОДАТЬ ПРЯМО ИЗ ХОЗЯЙСТВА?

Ответ С. В. Третьяка: Все базисы приемлемы для нас. Как правило, гибридные семена мы отгружаем с базового элеватора на условиях EXW, но возможны варианты с DAP. Закупаем же товарный ВО на базовом элеваторе, а также на условиях СРТ Черноморск (Ильичевск), FCA хозяйство. Причем в последнем варианте можем осуществлять предоплату 50 % стоимости по весам продавца.

ВОЗМОЖНА ЛИ ПРОДАЖА ТОВАРНОГО ВО ПОДСОЛНЕЧНИКА ПО ДОГОВОРУ МПИ?

Ответ С. В. Третьяка: Да, мы можем работать по договору МПИ (частичная оплата с финальной фиксацией цены через определенное время). Детали обсуждаются.

ГАРАНТИРУЕТЕ ЛИ ВЫ ЗАКУПКУ ВО ПОДСОЛНЕЧНИКА?

Ответ С. В. Третьяка: ВО программа в компании «АДМ» существует почти 10 лет. Покупка у нас семян автоматически включает хозяйство в ВО программу и этим гарантируется закупка товарного ВО подсолнечника. По желанию наших постоянных участников программы мы не прописываем в договоре обязательства продажи товарного ВО подсолнечника исключительно нам. Ваше право продать товарный ВО любому другому покупателю сохраняется. Однако мы неуклонно придерживаемся своего устного обязательства закупки. По желанию сторон можем отдельно подписать договор о намерениях, где будут прописаны обязательства продажи и закупки.

КАКАЯ БУДЕТ ПРЕМИЯ НА ТОВАРНЫЙ ВО В 2016-2017 ГОДУ?

Ответ С. В. Третьяка: Размер премии определяется конъюнктурой рынка, мировыми ценами на высокоолеиновое масло. Долгое время премия была на уровне 35 \$/т. Сегодня размер премии 25 \$/т. Скорее всего, 25 \$/т сохранится до конца 2016 года.

КОГДА ВЫ ЗАКУПАЕТЕ ТОВАРНЫЙ ВО ПОДСОЛНЕЧНИК?

Ответ С. В. Третьяка: Начиная с 2015 года, закупка товарного ВО на условиях СРТ Черноморск (Ильичевск) / FCA хозяйство возможна осенью (сентябрь-ноябрь) и с конца января до кон-

ца сезона. На базовых элеваторах мы покупаем в любое время, за исключением летних месяцев, когда завод не работает. После реконструкции завода летом 2016 года можем закупать товарный ВО без временных ограничений.

КРЕДИТУЕТЕ ЛИ ВЫ ПОКУПКУ ВО СЕМЯН?

Ответ С. В. Третьяка: Да, обычные схемы кредитования 20x80 %, 50x50 % или другие по желанию фермера. К заявке на семена необходимо предоставить юридические и бухгалтерские документы согласно списка (устав, форма 1, форма 2 и др.). Кредитная ставка — до 18 % годовых.

ПОЧЕМУ ВАШИ ЦЕНЫ В ДОЛЛАРАХ?

Ответ С. В. Третьяка: Импортные семена продаются только с привязкой к доллару США согласно межбанку на сайте: //minfin.com.ua/currency/mb/#. Кроме того, начиная с 1 января 2016 года, семена продаются с НДС.

КОГДА ВЫ МОЖЕТЕ ПОСТАВИТЬ НАМ СЕМЕНА? ПОСЕВНАЯ КАМПАНИЯ У НАС НАЧИНАЕТСЯ ОЧЕНЬ РАНО.

Ответ С. В. Бабяка: Поскольку семена импортные, они должны пройти процедуру сертификации. Как правило, семена мы можем поставить до конца марта, но не исключено, что в силу определенных причин некоторые гибриды/количества будут поставлены в апреле.

ОФОРМЛЯЕТЕ ЛИ ВЫ СВИДЕТЕЛЬСТВО НА СЕМЕНА?

Ответ С. В. Третьяка: Да, оформляем.

ПОЧЕМУ ВЫ ЗАКУПАЕТЕ ТОВАРНЫЙ ВО ПОДСОЛНЕЧНИК ПО СРЕДНЕ-РЫНОЧНОЙ ЦЕНЕ, А НЕ ПО САМОЙ ВЫСОКОЙ, ДА ЕЩЕ ПЛЮС ПРЕМИЯ?

Ответ С. В. Третьяка: Цена закупки товарного ВО подсолнечника, как и премия, состоит из цены масла плюс затраты на логистику. Вот почему рыночная цена может быть разной — отличаются транспортные затраты. В любом случае среднерыночная цена от «АДМ» с премией всегда будет выше, чем самая высокая цена на обычный линолевый подсолнечник.

ЕСТЬ ЛИ У ВАС КЛИАРФИЛДОВСКИЕ ГИБРИДЫ, УСТОЙЧИВЫЕ К ЕВРОЛАЙТНИНГУ/КАПТОРЕ?

Ответ С. В. Бабяка: Да, есть. Новые ВО гибриды Таленто и Коломби именно клиарфилдовские. Применение гербицидов согласно регламенту обеспечивает защиту посевов от сорняков и разрыхли (вовчка).

КАК ИЗБЕЖАТЬ ПЕРЕОПЫЛЕНИЯ ПОДСОЛНЕЧНИКА И, КАК СЛЕДСТВИЕ, СНИЖЕНИЯ ОЛЕИНОВОЙ КИСЛОТЫ?

Ответ С. В. Бабяка: Лучший способ избежать переопыления — пространственная изоляция от посевов обычного подсолнечника 150–200 метров. Если нет возможности посеять ВО подсолнечник на расстоянии 150–200 метров, можно применить разные сроки сева и/или разной спелости гибриды (сорта) подсолнечника с целью развести во времени пики цветения. В случае невозможности применить первый и второй варианты, необходимо убрать 30–50 метров ВО от смежного обычного подсолнечника, а зерно положить отдельно. Таким образом, средневзвешенное сни-

жение содержания олеиновой кислоты вследствие переопыления в общей массе будет незначительным и приемлемым для оплаты премии.

ОТЛИЧАЕТСЯ ЛИ ТЕХНОЛОГИЯ ВЫРАЩИВАНИЯ ВЫСОКООЛЕИНОВОГО ПОДСОЛНЕЧНИКА ОТ ОБЫЧНОГО?

Ответ С. В. Бабяка: Нет, не отличается. Технологии идентичные. Единственное условие — пространственная изоляция 150–200 метров. Можно сеять в одном поле два и больше высокоолеиновых гибридов без опасности переопыления.

ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ ВЫСОКООЛЕИНОВОЕ МАСЛО ОТ ОБЫЧНОГО ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА?

Ответ С. В. Бабяка: Высокоолеиновое масло содержит больше 80 % олеиновой кислоты (мононенасыщенная кислота омега-9), не образует, как обычное подсолнечное масло, трансизомеров (трансжиры известны как канцерогены) во время повторного нагревания, в четыре раза дольше хранится, не меняя физико-химических характеристик и вкуса. Высокоолеиновое масло по своим пищевым, биологическим и химическим особенностям можно сравнить с оливковым маслом, а по содержанию витамина Е оно превосходит его в 12 раз. Витамин Е (альфа — токоферол) является природным антиоксидантом, укрепляет иммунитет человека, уменьшает риск возникновения раковых заболеваний и заболеваний сердечно-сосудистой системы, являющихся основной причиной смертности.

Высокоолеиновое масло рассматривается как один из перспективных материалов, который можно использовать для получения биотоплива (биодизель)

в регионах, где выращивание рапса является малорентабельным.

КАКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ НА НАКОПЛЕНИЕ ОЛЕИНОВОЙ КИСЛОТЫ?

Ответ С. В. Бабяка: Первый и основной фактор — переопыление. Пространственная изоляция 150–200 метров от обычного подсолнечника полностью убирает риск переопыления. Второй фактор — температура воздуха во второй половине вегетации, особенно на протяжении 2–3 недель после окончания цветения, когда формируется кислотный состав масла в урожае. Оптимальная дневная температура в этот период не должна быть ниже чем +18...20 С, что полностью отвечает климату Украины, включая зону Степи, Лесостепи и даже Полесья.

БУДУТ ЛИ РАСШИРЯТЬСЯ ПОСЕВЫ ВЫСОКООЛЕИНОВОГО ПОДСОЛНЕЧНИКА?

Ответ С. В. Третьяка: Да, будут. С ростом популярности здорового образа жизни спрос на качественные и полезные продукты питания неуклонно растет. В Европе стремительно увеличивают площади под высокоолеиновыми гибридами (во Франции их более 60 %, а в целом по Европе — более 20 % посевных площадей от общих под подсолнечником). Все больше европейских стран наращивают производственные мощности и увеличивают объемы импорта. Украина как главный экспортер подсолнечного масла в мире также увеличивает с каждым годом посевы ВО гибридов, которых уже около 4 %, а компании «Сингента» и «АДМ» были есть и будут лидерами в Украине по импорту семян, переработке и экспорту высокоолеинового масла.





Тетяна Кислик
старший науковий співробітник лабораторії
фітопатології ІЗР НААН України, кандидат
сільськогосподарських наук

РИЗОКТОНІОЗ ПШЕНИЦІ ОЗИМОЇ

— ЧОМУ ПРОБЛЕМА КОРЕНЕВИХ ГНИЛЕЙ В ОСТАННІ РОКИ ПРИВЕРТАЄ ДЕДАЛІ БІЛЬШЕ УВАГИ?

— Погіршення ситуації з кореневими гнилями зумовлено низкою чинників. Порушення сівозмін, погіршення обробітку ґрунту, ігнорування технологічних процесів призвели до загального зниження культури землеробства. Не забуваймо і про зміну гідротермічного коефіцієнту. Ці та інші чинники впливають на рослини і на патогенні організми та стають поштовхом до істотних змін фітосанітарної ситуації. Як наслідок — поширення хвороб, характерних для екстенсивного типу господарювання.

За даними лабораторії фітопатології ІЗР НААН, ареал хвороб коренів і прикореневої частини стебла збільшується майже в усіх регіонах України.

— У ЯКИХ ОБЛАСТЯХ ЦЯ ПРОБЛЕМА ПРОЯВЛЯЄТЬСЯ НАЙГОСТРІШЕ?

— Протягом 2015–2016 років на грант ТОВ «Сингента» ми проводили дослід-

ження, покликані виявити й ідентифікувати збудників корневих гнилей озимої пшениці. Для цього проаналізували зразки рослин з ознаками корневих і прикорневих гнилей. У 2015 році рослини відбирали у дев'яти, а 2016 року — у десяти областях різних агрокліматичних зон України. Загалом було досліджено рослинний матеріал із 61 місця.

Максимальний рівень ураження зафіксовано у Львівській, Тернопільській, Волинській, Вінницькій і Хмельницькій областях, для яких притаманні підвищена зволоженість і помірний температурний режим.

— ЯКІ ВИДИ КОРЕНЕВИХ ГНИЛЕЙ ДОМІНУВАЛИ ПРОТЯГОМ ЦЬОГО ВЕГЕТАЦІЙНОГО ПЕРІОДУ?

Зважаючи на погодні особливості 2016 року, найчастіше рослини колонізували гриби роду *Fusarium* Link. Вони викликали типові симптоми на коренях і прикорневій частині стебла пшениці: потемніння первинних і вторинних коренів, коричневі плями, побуріння

тканин, яке нерідко охоплювало весь діаметр стебла. Крім того, у Львівській і Житомирській областях виявлено ураження рослин церкоспорельозною прикореневою гниллю (збудники хвороби — гриби роду *Oculimacula*), а у Хмельницькій — офіобольозною (збудник хвороби — гриб *Gaeumannomyces graminis* (Sacc.) Arx & D. L. Olivier.). На друге місце за частотою ізоляції вийшла ризоктоніозна прикоренева гниль, збудник якої — гриб *Rhizoctonia cerealis* E. P. Høeften (рис. 1, 2; табл. 1).

Останні роки в агроценозах спостерігається накопичення інфекційного начала збудників гострооблямівкової прикореневої гнилі, тому ми зосередилися саме на цій проблемі.

У 2015 році з 30 обстежених зразків ризоктоніоз було виявлено у чотирьох. Особливості весняного періоду 2016 року сприяли посиленню ураження хворобою. Чіткі симптоми на прикорневій частині, а також міцелій грибів-збудників хвороби виявлено у десяти випадках із тридцяти одного

дослідженого. Проведено ізоляцію грибів для створення колекції і лабораторних досліджень.

— ЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ХВОРОБИ?

Симптоми можна виявити протягом усього вегетаційного періоду. На ранніх етапах органогенезу на прикорневій частині стебла з'являються видовжені плями із світлим центром і добре помітною червоно-коричневою облямівкою. Навесні ураження можна виявити від нижньої частини стебла до четвертого міжвузля. На поверхні плям іноді формуються дрібні темно-коричневі склероції, які легко стираються. Ін-

тенсивне ураження посівів призводить до вилягання, зменшення продуктивності та погіршення якості зерна.

Слід зазначити, що типову симптоматику можна виявити не завжди. Часто вони бувають нечіткими і нагадують прояви церкоспорельозної прикореневої гнилі. Зазвичай ураження церкоспорельозом призводить до появи на нижній частині стебла світло-коричневих еліптично видовжених плям із розмитою облямівкою брунатного кольору та темною «зіницею» в центрі. Тому без лабораторної діагностики, лише за візуальними ознаками визначити етіологію хвороби майже неможливо.

— ЯКІ НАПРЯМКИ ДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ?

У світі ризоктоніозна гниль поширена практично в усіх регіонах вирощування зернових культур. Збудники хвороби на пшениці — гриби *Rhizoctonia cerealis* та *R. solani*. В Україні, коли йдеться про ризоктоніоз пшениці, згадують лише гриб *R. cerealis*. Тому дослідження повинні вивчати поширення хвороби, визначити рівні розвитку гострооблямівкової плямистості, ідентифікувати збудників хвороби з використанням сучасних методів діагностики, проаналізувати екологічні особливості. На підставі результатів цих досліджень треба створити ефективну систему захисту культури від хвороби.

ТАБЛ. 1. ПОШИРЕННЯ РИЗОКТОНІОЗНОЇ ПРИКОРЕНЕВОЇ ГНІЛІ

Область	Загальна кількість обстежених полів (2015–2016 роки)	Виявлено ураження ризоктоніозом	
		2015 рік	2016 рік
Чернігівська	8		+
Вінницька	9	+	
Хмельницька	8		+
Тернопільська	7		+
Дніпропетровська	4	+	+
Львівська	10		+
Чернівецька	1		
Черкаська	1		
Житомирська	8		
Харківська	2	+	
Волинська	3		
Усього	61	4	10



Рис. 1. Симптоми прикорневих гнилей: офіобольозу, ризоктоніозу і церкоспорельозу

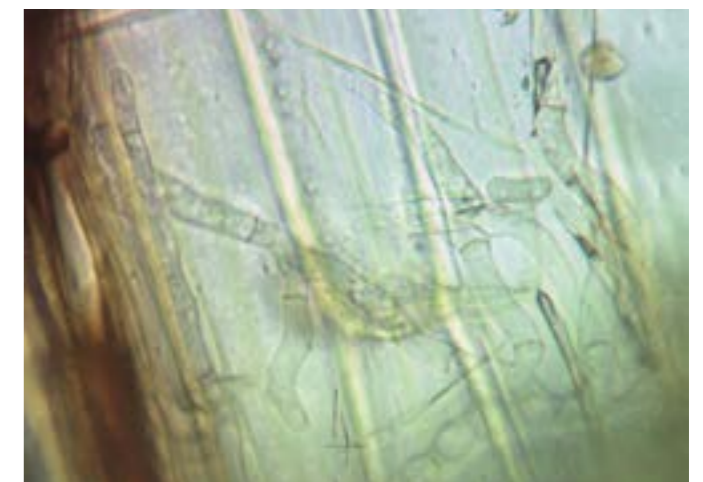


Рис. 2. Міцелій гриба *Rh. cerealis*, збудника гострооблямівкової плямистості, у тканинах пшениці



Сергій В'ялий
директор ДП «Зернятко», Чернігівська область

СЕЛЕСТМАКС — НОВИЙ ПРОТРУЙНИК ДЛЯ НАДІЙНОГО І КОМПЛЕКСНОГО ЗАХИСТУ

Препарат Селест Макс ми застосовуємо на озимій пшениці і ярому ячмені три роки. До того випробовували інші протруйники, дечим користуємося й досі, але Селест Макс — один з основних. Обрали його, бо цей препарат має три діючі речовини — два фунгіциди й один інсектицид. Така комбінація «три в одному» дуже зручна в застосовуванні, адже не потрібно купувати окремо різні препарати і потім їх змішувати.

Крім того, ці діючі речовини дуже ефективні, мають широкий спектр захисту від хвороб і шкідників. За час, що ми використовуємо цей препарат, жодних проблем не виникало: насіння надійно захищено від хвороб, зокрема від фузаріозу, кореневих гнилей, септоріозу, сажкових хвороб, особливо проблемних для нас. Інсектицидний складник Селест Макс оберігає насінину від шкочинної дії ґрунтових

шкідників, а надалі сходи від уже інших шкідників. Застосовуємо препарат у нормі 1,75 л/т. Хочу сказати, що особливо він нас виручає у тих випадках, коли доводиться сіяти пшеницю по стерньових попередниках, що загрожує додатковим інфекційним навантаженням на посіви. У такій ситуації потрібен надійний протруйник, і якраз у таких умовах Селест Макс довів свою ефективність.

Інформація про господарство

Площа: 8 000 га.

Основні культури: озима пшениця, пивоварний ячмінь, горох, кукурудза, соняшник, соя



Євгеній Лозенко
директор ПСП «Сокільча», Житомирська область

ПРО АМІСТАР ЕКСТРА — НАДІЙНИЙ ФУНГІЦИД, ПЕРЕВІРЕНИЙ ЧАСОМ

Наше господарство спеціалізується передусім на рослинництві, вирощуємо пшеницю, ячмінь, кукурудзу, цукрові буряки, соняшник, ріпак, горох. Також маємо 1500 голів ВРХ. Тісно співпрацюємо з компанією «Сингента»: на демо-ділянках висіваємо їхні гібриди соняшнику й кукурудзи, цукрового буряку, ячменю. Після таких випробувань найкращі зразки сіємо в товарних посівах. Також широко застосовуємо їхні ЗЗР. Хотів би відзначити фунгіцид-

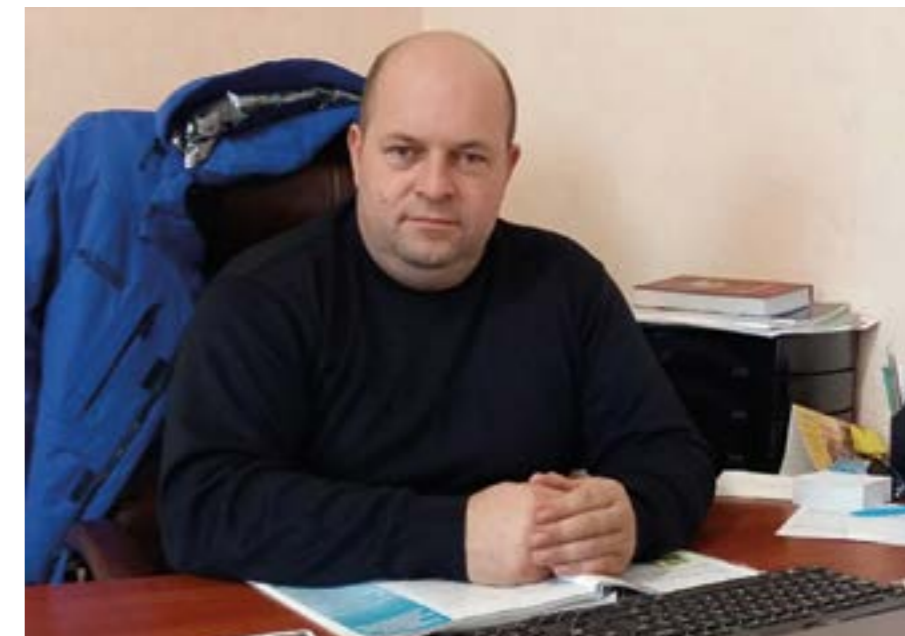
ний складник захисту, зокрема препарат Амістар Екстра, яким ми користуємося більше вже як п'ять років. Це для нас фунгіцид № 1, у нього найширший спектр дії. Зокрема, на пшениці і ячменю застосовуємо його проти хвороб листя і колосу, на пшениці вносимо по прапорцевому листку, а на яром ячменю — у фазі куцнення. На гороху цей препарат добре справляється з аскохітозом, уперше ми його застосовуємо у фазі 6–8 листків, удруге —

перед початком бутонізації. На соняшнику вносимо препарат перед фазою цвітіння, на буряках застосовуємо при перших ознаках церкоспорозу. Норми внесення однакові для всіх культур — 0,9 л/га, застосовуємо препарат, коли середньодобова температура перевищує +5 °С. Переконалися в ефективній і пролонгованій дії цього фунгіциду. До того ж його застосовування економічно вигідне, адже застосовуємо його на всіх культурах.

Інформація про господарство:

Площа: 2 600 га

Основні культури: озима пшениця, ячмень, цукровий буряк, горох, соняшник, кукурудза



МАКСИМ ФОРТЕ — ЦЕЙ ПРЕПАРАТ ДУЖЕ ЕФЕКТИВНИЙ

Володимир Авраменко
головний агроном ПСП «Яна плюс», Чернігівська область

Препарат Максим Форте застосовуємо на зернових сім років. До цього користувалися іншими протруйниками, але врешті-решт зупинилися на Максим Форте. Цей препарат дуже ефективний, адже містить три діючі речовини — флудіоксоніл, тебуконазол і азоксистробін, які належать до різних класів. Завдяки цьому вони справляють комбіновану дію на насіння і сходи. Тобто у мене є гарантований захист від хвороб, є стимуляція росту і немає резистентності до препарату. Ще одна дуже важлива особливість препарату — відповідність ціни і якості. Застосовуємо препарат на зернових культурах у максимальній нормі 2 л/т, тобто не скупимося, бо не раз переко-

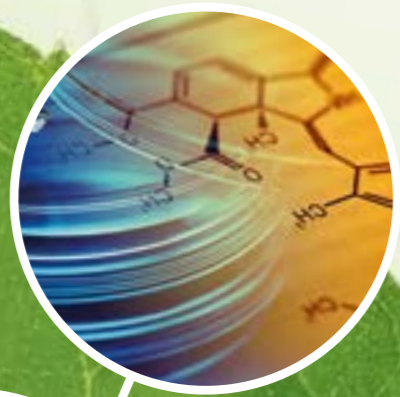
валися і на власному, і на чужому досвіді, що скупий платить двічі. Захищаємо від фузаріозних та інших кореневих гнилей, від гельмінтоспоріозу тощо. Азоксистробін, складник Максим Форте, належить до класу стробілуринів, а це речовини, які мають ефект озеленення культури, діють як стимулятори росту. Відтак азоксистробін підвищує кущення пшениці й жита, посилює ріст кореневої системи, від якої багато залежить. Як кажуть у народі, яке коріння — таке й насіння. А якість насіння для нас дуже важлива, адже ми насіннєве господарство, маємо статус елітгоспу. Тож препаратом ми дуже задоволені.

Інформація про господарство

Площа: 6 500 га

Основні культури: пшениця, жито, кукурудза, соняшник, просо, люпин

НАУКА — ВИРОБНИЦТВУ



«АГРОГІД» НА ШЛЯХУ ДО ПРИБУТКУ

КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» — ЦЕ НЕ ТІЛЬКИ ВИСОКОЯКІСНЕ НАСІННЯ І ЗАСОБИ ЗАХИСТУ РОСЛИН. ОДНИМ ІЗ ГОЛОВНИХ СВОЇХ ЗАВДАНЬ У КОМПАНІЇ ВВАЖАЮТЬ ДОПОМОГТИ АГРАРІЯМ ПРАВИЛЬНО ЗАСТОСОВУВАТИ ЦІ ЗАСОБИ, ЩОБ ЯКНАЙПОВНІШЕ РОЗКРИТИ ПОТЕНЦІАЛ РОСЛИНИ, ОТРИМАТИ МАКСИМАЛЬНИЙ УРОЖАЙ, А ЗНАЧИТЬ, І ВИСОКИЙ ПРИБУТОК. КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» ВПРОВАДИЛА УНІКАЛЬНУ ПРОГРАМУ ТЕХНІЧНОЇ ПІДТРИМКИ ДЛЯ СВОЇХ КЛІЄНТІВ ПІД НАЗВОЮ «АГРОГІД»

«АГРОГІД» — ЦЕ ІННОВАЦІЙНА ТЕХНІЧНА СЕРВІСНА ПРОГРАМА, ЯКА ОХОПЛЮЄ:

- ШИРОКИЙ СПЕКТР ПОСЛУГ ДІАГНОСТИЧНИХ ЦЕНТРІВ
- СЕРВІС КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ВНЕСЕННЯ ЗАСОБІВ ЗАХИСТУ РОСЛИН
- ТРЕНІНГИ / НАВЧАННЯ / СЕМІНАРИ / КОНСУЛЬТАЦІЇ ЕКСПЕРТІВ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА»
- СЕРВІСИ ІНСТИТУТУ ОБРОБКИ НАСІННЯ

ПРО ТЕ, ЯК ДОПОМАГАЮТЬ ТЕХНІЧНІ СЕРВІСИ ПРОГРАМИ «АГРОГІД» У РОБОТІ, РОЗПОВІДАЮТЬ САМІ КЛІЄНТИ.

ОЛЕКСАНДР ГРИЦАЙ, АГРОНОМ ТОВ АФ «ДІМ», КИЇВСЬКА ОБЛАСТЬ

Програма «АгроГід» — це для нас допомога в роботі. Ми вирощуємо пшеницю, ячмінь, горох, гречку, кукурудзу, соняшник, кормові культури і можемо оперативнo отримати інформацію про фітопатогенний стан насіння всіх цих культур. Це дуже важливо перед сівбою. Зразки насіння ми за

допомогою регіонального менеджера «Сингента» Володимира Дігтяренка здаємо в лабораторію в Білій Церкві, яка територіально майже поруч із нашим господарством. Важливо, що ми отримуємо не тільки діагностику, а й рекомендації для дальшого знищення збудника хвороби. Це нам дуже допомагає в роботі. Крім того, ми проводимо в лабораторії фітоекспертизу рослинного матеріалу. Цікавий для

нас і сервіс перевірки якості протруювання — так можна з'ясувати, наскільки наші протруювачі правильно налаштовано. Незабаром нам знадобиться сервіс із калібрування обприскувачів: ми плануємо найближчим часом отримати самохідний обприскувач і сподіваємося, що спеціалісти «Сингента» допоможуть налаштувати його для роботи.

ОЛЕКСАНДР ОСАКОВСЬКИЙ, ГОЛОВНИЙ АГРОНОМ ТОВ АПК «НАСТАШКА», КИЇВСЬКА ОБЛАСТЬ

Ми із задоволенням користуємося програмою технічної підтримки «АгроГід» компанії «Сингента», зокрема сервісом фітодіагностики насінневого матеріалу, яку здійснюють у лабораторії в м. Біла Церква. Ми діагностуємо насін-

ня всіх вирощуваних культур на предмет грибкових, бактеріальних хвороб. Якщо на насінні виявлять збудника хвороби, ми можемо безпомилно обрати протруйник, щоб його знищити. До речі, протруйники ми теж застосовуємо компанії «Сингента» — Селест Макс, Максим Стар. Цей сервіс дуже зручний і вигідний для нас, адже ми проводимо діагностику всього насіння,

яке сіємо, — пшениці, ячменю, сої, кукурудзи, соняшнику, сорго, хоча в компанії «Сингента» купуємо лише насіння соняшнику. Та й лабораторія розташована близько від господарства — в нашому райцентрі. Персонал лабораторії дуже ввічливий і кваліфікований, завжди якісно проводять діагностику, роботу виконують вчасно. Ми дуже задоволені.

ОЛЕГ КОВАЛЬ, ТОВ «БЗК», КИЇВСЬКА ОБЛАСТЬ

Ми насінневе господарство і зазвичай здаємо насіння у дві лабораторії — державну і компанії «Сингента», бо вже багато років є її клієнтом.

Порівнюємо результати, робимо висновки. Для нас репутація конче важлива, тому прискіпливу увагу приділяємо якості посівного матеріалу, а компанія «Сингента» нам у цьому допомагає.

Задоволені високим рівнем обслуговування в компанії, професіоналізмом її працівників. Відзначу і високий рівень обладнання, яким оснащено лабораторії.



БДЦ — Білоцерківський діагностичний центр
ХДЦ — Харківський діагностичний центр
ОДЦ — Одеський діагностичний центр
ХмДЦ — Хмельницький діагностичний центр

- Фітоекспертиза рослинного матеріалу
- Фітоекспертиза насінневого матеріалу
- Діагностика спеціальних культур
- Лабораторія по роботі з вовчком
- Методи молекулярної діагностики

ТЕТЯНА ПАНІНА, ПП «ФАВОРИТ-III», ХЕРСОНСЬКА ОБЛАСТЬ

Ми постійні клієнти компанії «Сингента» уже довгий час. Майже весь соняшник на наших полях цієї компанії, не кажучи вже про захист саду, якого у нас 10 гектарів.

Активно користуємося програмою підтримки «АгроГід». По-перше, це консультації з агрономії. Будь-яка проблема чи питання вирішуються миттєво. Нам подобається така позиція компанії, це не так як у інших: продав і забув. Якщо виникла проблема, найперше з'ясовують її причину, чому, скажімо, препарат не спрацював, якої помилки ми припустилися, можливо, було порушено темпера-

турний режим абощо. І тільки після цього вживаються заходи, щоб вирішити проблему.

По-друге, дуже задоволені налаштуванням нашого обприскувача. До нас приїхав фахівець із Києва, замів форсунки, налаштував роботу, показав, як правильно працювати, ми одразу спробували, витратили на це цілий день, але воно того варте. Ми зрозуміли помилки, яких раніше припускалися, і тепер ефективно обприскуємо.

По-третє, торік ми заклали демо-поле із соняшником. Висіяли всю лінійку гібридів компанії «Сингента». Було дуже корисно, подивилися, який гібрид найкраще роз-

крив свій потенціал у нашому регіоні. По-четверте, дуже задоволені програмою «Фінансові рішення», за якою ми уклали три контракти на реалізацію під закриття заборгованості. Дуже задоволені такою можливістю. У майбутньому плануємо й експертні контракти укладати.

Нарешті, активно користуємося послугами лабораторії. Цьогоріч у нас виникли проблеми з грушею. Приїхав до нас представник «Сингента», взяв зразки і передав їх до двох лабораторій в Одесі і Білій Церкві. Результат дослідження щодо хвороб уже маємо, так само і докладні рекомендації. Препарати закуплено, навесні будемо обробляти.

ПЕТРО НІТЧЕНКО, ГОЛОВНИЙ АГРОНОМ ТОВ «СВІТАНОК», ХАРКІВСЬКА ОБЛАСТЬ

З компанією «Сингента» ми тісно співпрацюємо. Купуємо у них насіння, гербіциди, фунгіциди, отримуємо консультації їхніх спеціалістів, зокрема й за програмою «АгроГід». Вважаю її

дуже корисною для нашого господарства. От, наприклад, цього року перевіряли якість насіння кукурудзи, соняшнику, сої, ріпаку, відбирали проби, проводили в лабораторії фітоекспертизу — жодних зауважень немає. Для нас дуже важливо бути певними у високих посівних і товарних якостях нашої продукції. Крім того, фахівці

«Сингента» приїждять до нас у господарство, щоб перевірити, як працюють їхні препарати. Щороку ми відвідуємо семінари, які організовує компанія «Сингента», а почуте на цих заняттях застосовуємо на практиці.

СЕРГІЙ ЛОШАКОВ, ТОВ «МАЯК», ДОНЕЦЬКА ОБЛАСТЬ

Уже років п'ять ми активно співпрацюємо з компанією «Сингента», багато сіємо їхніх гібридів соняшнику, ріпаку, кукурудзи, беремо і засоби захисту рослин. Цього року ми активно користувалися послугами лабораторії: не тільки зробили аналіз

насіння озимої пшениці, а й отримали рекомендації, який протруйник ефективніше спрацює. Також фахівці лабораторії допомогли нам вирішити суперечку про клас пшениці. Ми виростили пшеницю 2-го класу, привезли її на елеватор, а там її забракували і сказали, що можуть її прийняти як фуражну. Ми звернулися до лабораторії компанії «Сингента», там до-

слідили зерно і дійшли висновку, що пшениця підпадає під класифікацію продовольчої.

Хотів би відзначити роботу представників компанії. Постійна підтримка в будь-яку погоду, усі питання завжди вирішуються, — на мою думку, без цього було б набагато важче працювати.

АНАТОЛІЙ ЦИСАРЬ, ТОВ «ЕВРІКА», ОДЕСЬКА ОБЛАСТЬ

Крім того, що ми активно користуємося продукцією компанії «Сингента», віддаючи належне її якості, оцінили ще й програму «АгроГід», зокрема можливість безкоштовно

користуватися послугами лабораторії. Ми здаємо на дослідження насіння ярових і озимих культур, фахівці визначають, чи є у ньому збудники грибкових і бактеріальних хвороб, одразу радять, яким препаратом доцільно обробити. Також кілька разів здавали на дослідження листя під час вегетації, аналіз зробили терміново

і ми встигли вжити заходів, щоб подолати проблему, яка у нас виникла. Найбільше хотів би відзначити уважність фахівців компанії «Сингента», їхній професіоналізм. Серед усіх компаній її представники у нашому господарстві бувають найчастіше. Ми відчуваємо підтримку, а це дуже важливо в нашій роботі.



БДЦ — Білоцерківський діагностичний центр
ХДЦ — Харківський діагностичний центр
ОДЦ — Одеський діагностичний центр
ХмДЦ — Хмельницький діагностичний центр


- Фітоекспертиза рослинного матеріалу
- Фітоекспертиза насіннєвого матеріалу
- Діагностика спеціальних культур
- Лабораторія по роботі з вовчком
- Методи молекулярної діагностики

ВІКТОР НАУМЕНКО, «АГРОЦЕНТР УКРАЇНА», ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛАСТЬ

З усього переліку сервісів за програмою «АгроГід» ми активно користуємося послугами лабораторії. Щороку здаємо

на дослідження насіння кукурудзи й сої, щоб визначити, чи уражено воно збудниками хвороб. Також визначали, чи якісно ми протруїли насіння хімічним препаратом. Особливо хочу відзначити допомогу фахівців компанії «Сингента» у налаштуванні

роботи нашої протруювальної машини, адже якість протруювання — чи не найголовніша запорука здорового посівного матеріалу. Усе було зроблено на високому рівні і в найкоротший час.

A vibrant assortment of fresh vegetables is displayed. In the foreground, several large, bright red bell peppers and ripe red tomatoes are prominent. To their left are green grapes and yellow and green bell peppers. In the background, there are green cucumbers, a yellow corn cob, and various leafy greens like lettuce and broccoli. The vegetables are arranged on a dark wooden surface, and the background is a soft-focus green field.

ПРОМИСЛОВЕ
ОВОЧІВНИЦТВО
ТА КАРТОПЛЯРСТВО



Анатолій Бикін
директор ТОВ «Біотех ЛТД», доктор
сільськогосподарських наук, професор

КАРТОПЛЯНІ ІННОВАЦІЇ

КОМПАНІЯ ТОВ «БІОТЕХ ЛТД» ПРАЦЮЄ НА АГРАРНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ 19 РОКІВ. ОСНОВНІ ВИДИ ПРОДУКЦІЇ ТОВАРИСТВО ВИРОЩУЄ НА ЗЕМЛЯХ КИЇВЩИНИ (1050 ГА) І ЧЕРНІГІВЩИНИ (900 ГА). З 2003 РОКУ КОМПАНІЯ ЗАЙМАЄТЬСЯ ЩЕ Й ВИРОБНИЦТВОМ ЕЛІТНИХ СОРТІВ НАСІННЕВОЇ КАРТОПЛІ. НИНІ ТОВ «БІОТЕХ ЛТД» ПОСІДАЄ ЧІЛЬНЕ МІСЦЕ СЕРЕД ВИРОБНИКІВ ТОВАРНОЇ І НАСІННЕВОЇ КАРТОПЛІ ЗАВДЯКИ ПОТУЖНОМУ НАУКОВОМУ СУПРОВОДУ ВСІХ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ. ПРО ОСТАННІ ІННОВАЦІЇ В ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОЩУВАННЯ КАРТОПЛІ РОЗПОВІВ ДИРЕКТОР ТОВ «БІОТЕХ ЛТД», ДОКТОР СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ НАУК, ПРОФЕСОР АНАТОЛІЙ БИКІН.

— АНАТОЛІЮ ВІКТОРОВИЧУ, ЯК ВАМ ВДАЄТЬСЯ ОТРИМУВАТИ ЯКІСНІ ВРОЖАЇ КАРТОПЛІ?

— Тут багато чинників відіграють свою роль. Дуже важливо для картоплі забезпечення вологою. Звісно, частина площ у нас на поливі, але навіть там, де поливу немає, урожайність непогана, незважаючи на брак вологи. Цього літа, наприклад, дощів практично не було. Секрет у наших водоощадних технологіях. Річ у тім, що під картоплю ми не оремо — востаннє плуг працював у нас на полі 2009 року, адже оранка — це непродуктивне використання вологи. Замість оранки восени ми робимо щільовання на глибину 50–60 мм, що дозволяє додатково накопичити вологу. Також ми відмовилися від закриття вологи зубовидними боронами, — після такої обробки ґрунт висихає нерівномірно, бо рельєф здебільшого не-

рівний. Натомість ми використовуємо дискатори, робимо орґано-мінеральну мульчу з решток, включаємо сидерати — так відбувається справжнє закриття вологи. Нові підходи застосовуємо і до внесення під картоплю добрив — практикуємо зонне, різноглибинне внесення, тобто певний вид добрив заклада-

ємо на певну глибину з урахуванням потреб картоплі.

— ЧИ ЗМІНИЛАСЯ ВАША СИСТЕМА ЗАХИСТУ КАРТОПЛІ?

— Так. Насамперед ми відмовилися від протруювання насіння в полі за допомо-

гою саджалки — тепер ми протруємо насіннєвий матеріал аплікаторами під час його сортування. Так можна на 100 % покрити площу бульби препаратом, що дає набагато більший ефект. І на поле картопля заїжджає вже протруєна. Тобто всі наші інновації в технології спрямовано на те, щоб допомогти рослині протистояти тимчасовим стресам, які на неї впливають у період вегетації, зокрема температурному впливові і дефіциту вологи.

— ВАШЕ ГОСПОДАРСТВО, КРИМ ТОГО, ЩО ЛІДЕР З ВИРОЩУВАННЯ ТОВАРНОЇ І НАСІННЕВОЇ КАРТОПЛІ, ЩЕ Й СВОЄРІДНИЙ ВИПРОБУВАЛЬНИЙ ПОЛІГОН. ЯКІ ЦІКАВІ ДОСЛІДИ БУЛО ЗАКЛАДЕНО ОСТАННІМ ЧАСОМ?

— Цього року ми заклали серію дослідів із компанією «Сингента». Зокрема, випробували систему захисту картоплі, базовану на застосуванні їхнього

нового фунгіциду Юніформ, призначеного для ґрунтового внесення. Це унікальний препарат на основі двох діючих речовин — азоксистробіну і мефеноксаму, який швидко проникає і перерозподіляється по рослині і протягом 60 діб захищає не тільки корені, а й стебло рослини від ризоктиніозу, парші і фітофторозу. Наразі це єдиний продукт, який так довго може захищати картоплю від ґрунтових хвороб. Препарат змішали з протруйником Селест Топ і вносили суміш під час садіння картоплі. Протягом вегетації ми провели вісім фунгіцидних обробок препаратами Ширлан, Ридоміл Голд, Квадріс, Ревус Топ і Дітан. Крім того, застосували інсектицид Воліам Флексі для захисту картоплі від вірусів і колорадського жука. Після такої системи захисту на демо-ділянці отримали урожайність 60 т/га. Це, по суті, один із рекордів в Україні. А загалом я вважаю компанію «Сингента» лідером із захисту картоплі. Ми дуже багато використовуємо

їхніх препаратів, бо вони якісні й надійні, а цього року навіть уперше провели спільний День поля «Картопляна майстерня», де й презентували нову технологію захисту.

— ТО ЧИ БУДЕТЕ НАСТУПНОГО РОКУ КОРИСТУВАТИСЯ ПРЕПАРАТОМ ЮНІФОРМ?

— Обов'язково. Для мене важливо, щоб у картоплі була робоча коренева система: якщо у рослини білий корінь, значить фізіологічні процеси у ній відбуваються належним чином. Коли на корені є коричневі плями або він чорний, то хай там що ми робитимемо з листком — із рослини користі вже не буде. Саме Юніформ допомагає захистити кореневу систему. Навіть цього літа, коли стояла велика спека і проявлялося дуже багато хвороб, ми викопували картоплю, оброблену Юніформ, — і душа раділа, бо бачили біле чисте коріння. Тобто препарат діє.





Володимир Левківський
координатор агропрограми ТОВ «Чіпси Люкс»

НАДІЙНИЙ ЗАХИСТ ДЛЯ ЧИПСІВ

ТОВ «ЧІПСИ ЛЮКС», ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО КОМПАНІЇ «МОНДЕЛІС УКРАЇНА», — НАЙБІЛЬШИЙ ВИРОБНИК КАРТОПЛЯНИХ ЧИПСІВ В УКРАЇНІ ТА ЛІДЕР ЗА ОБ'ЄМАМИ ПРОДАЖІВ. НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ПРАЦЮЄ ВЖЕ 17 РОКІВ. НА ФАБРИЦІ В СЕЛІ СТАРІ ПЕТРІВЦІ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ ВИРОБЛЯЮТЬ ЧИПСИ ПІД ТОРГІВЕЛЬНИМИ МАРКАМИ «ЛЮКС» ТА «ESTRELLA». ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА ЕКСПОРТУЮТЬ У БІЛОРУСЬ, МОЛДОВУ, ГРУЗІЮ, ВІРМЕНІЮ, АЗЕРБАЙДЖАН.

ПРОМИСЛОВУ Й НАСІННЄВУ КАРТОПЛЮ КОМПАНІЯ ВИРОЩУЄ В РАМКАХ ВЛАСНОЇ АГРАРНОЇ ПРОГРАМИ, СПІВПРАЦЮЮЧИ З 40 ГОСПОДАРСТВАМИ В РІЗНИХ ОБЛАСТЯХ УКРАЇНИ ТА ПОВНІСТЮ КОНТРОЛЮЮЧИ ВЕСЬ ПРОЦЕС ВИРОЩУВАННЯ. ПРО СИСТЕМУ ЗАХИСТУ, ЯКУ ЗАСТОСОВУЮТЬ ДЛЯ ВИРОЩУВАННЯ ЧИПСОВОЇ КАРТОПЛІ, РОЗПОВІВ КООРДИНАТОР АГРОПРОГРАМИ ТОВ «ЧІПСИ ЛЮКС» ВОЛОДИМИР ЛЕВКІВСЬКИЙ.

— ПАНЕ ВОЛОДИМИРЕ, ЯК ВИ ПОБУДУВАЛИ СИСТЕМУ СПІВПРАЦІ З ФЕРМЕРСЬКИМИ ГОСПОДАРСТВАМИ, ЯКІ ВИРОЩУЮТЬ ДЛЯ ВАС КАРТОПЛЮ?

— Ми маємо угоди з 40 фермерськими господарствами про вирощування чипсової картоплі. Кожний фермер вирощує для нас картоплю на площі від 20 до 200 га. Загалом це вісім сортів, чотири з яких основні. Усі фермери вирощують картоплю за погодженою технологією. Ми забезпечуємо господарства насінневою картоплею, погоджуємо систему захисту і кон-

тролюємо її дотримання. Робимо це для того, щоб фермери застосовували якісні препарати, адже нам треба на виході отримати якісну продукцію. Вирощену картоплю ми закупаємо у фермерів.

— ЯК ВИ СКЛАДАЄТЕ СХЕМУ ЗАХИСТУ? ПРЕПАРАТИ ЯКИХ КОМПАНІЙ У НІЙ ДОМІНУЮТЬ?

— Для розробки системи захисту ми спершу тестуємо препарати різних компаній на демо-ділянках і за результатами випробувань обираємо ті, які нам найбільше підходять. До

речі, у контракті, який ми укладаємо з фермерами, зазначено, які препарати вони повинні використовувати. Хтось із фермерів купує препарати сам, але є господарства, у яких бракує коштів, — їм ми продаємо ці препарати на умовах товарного кредиту. Система захисту для чипсової картоплі така сама, як і для звичайної, треба лише дотримуватися сортової агротехніки. Певні відмінності в системі захисту стосуються хіба що ранніх і пізніх сортів: для ранніх треба менше хімічних обробок. Що ж до самих препаратів, то ми використовуємо продукти різних компаній, а кістяк

нашої системи захисту — препарати компанії «Сингента». Використовуємо їхні ЗЗР усіх груп — протруйники, гербіциди, інсектициди, фунгіциди.

— ЗАХИСТ КАРТОПЛІ ПОЧИНАЄТЬСЯ З ПРОТРУЙНИКА. ЯКИЙ ВИ ЗАСТОСОВУЄТЕ?

— Основний протруйник, який ми застосовуємо на насіннєвій картоплі, — Селест Топ у нормі 0,5 л/т. Обрали цей двокомпонентний препарат, бо у нього є інсектицидний і фунгіцидний складники — діючі речовини флудиоксоніл, дифеноконазол та тіаметоксам. Отже, у нього широкий спектр дії, працює, зокрема, проти ризоктонії, фузаріозу, парші, проти ґрунтових шкідників і колорадського жука. Препарат надійно захищає картоплю від колорадського жука протягом 60 днів, цього досить для стартового розвитку.

— ПО ЗАКІНЧЕННІ ЗАХИСНОЇ ДІЇ ПРОТРУЙНИКА ЧИМ ЗАХИЩАЄТЕ КАРТОПЛЮ?

— По вегетації картоплі основний препарат для боротьби з колорадським жуком у нас інсектицид Енжіо, який ми вносимо в нормі 0,18 л/га. Далі, якщо з'являються попелиці, совки тощо, застосовуємо Карате

Зеон у нормі 0,2 л/га. Якщо для ранньої картоплі проти колорадського жука досить однієї обробки інсектицидом, то для пізньої потрібно дві-три, бо через теплі зими колорадський жук нині дуже поширився на полях. Основний захист від компанії «Сингента» — це фунгіциди. Нам дуже важливо мати здорову картоплю. Для цього ми планово застосовуємо кілька препаратів «Сингента»: Ридоміл Голд у нормі 2,5 л/га, Ревус у нормі 0,6 л/га та Ширлан у нормі 0,4 л/га. Препаратом Ридоміл Голд проводимо дві обробки у фазі цвітіння — бутонізація, Ревус застосовуємо після цвітіння, а Ширлан — у кінці вегетації. Ширлан — це один із небагатьох препаратів, який впливає на спори грибів, що для нас важливо на етапі зберігання картоплі у сховищі. До речі, зберігаємо картоплю ми самі — щоб не ризикувати. Ще один препарат у нашій системі захисту — Ревус Топ. Він добре спрацьовує проти фітофторозу й альтернаріозу, які найбільше шкодять картоплі під час вегетації.

— ЧИ Є У ВАШІЙ СХЕМІ ДЕСИКАНТИ?

— Обов'язково застосовуємо десикант Реглон Супер на картоплі, яка йде на зберігання, у нормі 2–3 л/га залежно від вегетативної маси. Це


перевірений препарат, якісний, із м'якою дією, тому він не впливає на процеси смаження картоплі.

— А З ЯКИХ ПРЕПАРАТІВ СКЛАДАЄТЬСЯ ГЕРБІЦИДНИЙ ЗАХИСТ?

— По вегетації для боротьби із злаковими бур'янами застосовуємо гербіцид Фюзілад Форте в нормі 2 л/га. Обрали цей препарат через його ефективність і м'яку дію на картоплю. Як відомо, одна з найбільших гербіцидних загроз для картоплі — пирій, який корінням пробиває бульби, і така картопля стає непридатною для виготовлення чипсів. Звичайно, пирій ще й конкурує з культурою, забираючи площу живлення та вологу. Фюзілад Форте ефективно справляється з цим бур'яном і не має фітотоксичної дії на картоплю.

— ЯК ДАВНО У ВАС ДІЄ ТАКА СИСТЕМА ЗАХИСТУ? ЯКІ ЇЇ ОСНОВНІ ПЕРЕВАГИ?

— Така система захисту працює у нас уже 15 років. Повторюся: ми запровадили таку схему після тестування препаратів у виробничих дослідах, бо дійшли висновку, що ці препарати якісні, ефективні і — чи не найголовніше — не мають післядії на картоплю, а для нас це дуже важливо.



ПРОМИСЛОВЕ
САДІВНИЦТВО ТА
ВИНОГРАДАРСТВО



Володимир Гордовой
головний агроном «АгрANA Фрут Лука»



В «АГРАНА ФРУТ ЛУКА» ЗАЦІКАВЛЕНІ, ЩОБ ЗАСТОСОВУВАТИ ТІЛЬКИ ЯКІСНІ ПРЕПАРАТИ ЗАХИСТУ

П'ЯТНАДЦЯТЬ РОКІВ ПРАЦЮЄ НА РИНКУ УКРАЇНИ ПІДПРИЄМСТВО «АГРАНА ФРУТ ЛУКА», ЯКЕ ВХОДИТЬ ДО МІЖНАРОДНОГО КОНЦЕРНУ «АГРАНА» ТА СПЕЦІАЛІЗУЄТЬСЯ НА ВИРОЩУВАННІ СВІЖИХ ЯГІД І ФРУКТІВ ДЛЯ ПРОМИСЛОВОЇ ПЕРЕРОБКИ І СПОЖИВАННЯ. БАЗУЄТЬСЯ ВОНО НА ВІННИЧЧИНІ, ЯКА МАЄ ЗАСЛУЖЕНУ СЛАВУ ОДНОГО З НАЙКРАЩИХ РЕГІОНІВ ДЛЯ ВИРОЩУВАННЯ ФРУКТІВ І ЯГІД. ТА НЕ ТІЛЬКИ ЗАВДЯКИ УНІКАЛЬНИМ ПРИРОДНО-КЛІМАТИЧНИМ ОСОБЛИВОСТЯМ ОТРИМУЮТЬ У ГОСПОДАРСТВІ ЯКІСНУ СМАЧНУ ПРОДУКЦІЮ, — НЕ МЕНШЕ ЗНАЧЕННЯ МАЮТЬ НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ. СЕКРЕТАМИ, ЯК ВИРОСТИТИ І ЗАХИСТИТИ ПЛОДОВО-ЯГІДНИЙ УРОЖАЙ, ПОДІЛИВСЯ ГОЛОВНИЙ АГРОНОМ ВОЛОДИМИР ГОРДОВОЙ.

— ПАНЕ ВОЛОДИМИРЕ, ЯКИМ СОРТАМ ВИ ВІДДАЄТЕ ПЕРЕВАГУ В САДУ І ЯГІДНИКУ?

— На 900 га ми вирощуємо полуницю (110 га), малину (20 га), маємо яблуневий (260 га) і вишневий (80 га) сад. Крім того, вирощуємо зернові культури — пшеницю, ячмінь. Основний сорт полуниці — Хоней, також маємо сорти Ельсанта, Ароза, Флоренс, Зенга Зенгана. Сорти підбираємо так, щоб подовжити

період збирання врожаю — від кінця травня до початку липня. Для цього культивуємо ранні, середні і пізні сорти. Що стосується малини, то ми вирощуємо ремонтантні сорти, здебільшого Полка. Вишня у нас сорту Келеріс, яблуня — Голден Делішес, Джонаголд, Топаз, Гала, Фуджі. Також маємо 60 га екстенсивного саду, де ростуть резистентні сорти яблунь Ревена, Реглінда, які потребують менше догляду. Цю продукцію призначено для переробки.

— ЯКІ НОВАЦІЇ ЗАПРОВАДЖУЄТЕ, ЩОБ ПІДВИЩИТИ УРОЖАЙНІСТЬ КУЛЬТУР?

— Останнім часом ми чимало експериментуємо, зокрема на ягідниках. Скажімо, на 10 га ми вирощуємо полуницю на гребнях під плівкою, застосовуючи крапельне зрошення. Завдяки такій технології можна повністю контролювати прикореневу ділянку ґрунту, за допомогою крапельного зрошення

можна вносити добрива, точно їх дозувати, і фунгіциди. Крім того, при такій технології вирощування ми не застосовуємо гербіциди. Це дуже важливо, адже вони зменшують урожайність. У результаті на цій ділянці полуничника у нас середня врожайність 21–22 т/га, а буває й до 30 т/га. Натомість на решті плантації з екстенсивним виробництвом, де полуницю вирощуємо відкритим способом з поверхневим зрошенням, середня врожайність становить 12,5 т/га. Як бачите, різниця суттєва. Тож ми почали інтенсифікува-

ти виробництво і застосували аналогічну технологію на малині. Урожаї зросли до 12 т/га (а були 6 т/га)

— НАСКІЛЬКИ ТУРБУЮТЬ ВАС ПРОБЛЕМИ, ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ЗАХИСТОМ РОСЛИН?

— При інтенсивному виробництві хоч не-хоч, а на третій рік проблеми виникають. На полуниці головна проблема — сіра гниль, яка може знищити до 80 % врожаю, також з'являються фітофтора, антракноз. Обробка пре-

паратом дозволяє зменшити кількість пошкодженої ягоди, хоча, звісно, повністю знищити хворобу неможливо. Кожне застосування фунгіциду — це лише зменшення шкодочинної дії збудника хвороби, тому працюємо профілактично, превентивно застосовуємо препарати. Один із найефективніших фунгіцидів проти сірої гнилі — препарат Світч компанії «Сингента», ми ним користуємося вже більше як 10 років і переконалися у його дієвості. Порівнювали з іншими препаратами і дійшли висновку, що Світч працює набагато





краще. Зазвичай вносимо у нормі 1 л/га, але якщо тривалий час дощить, то можемо збільшити норму до 1,2 л/га чи 1,3 л/га. Світч також дуже добре застосовувати вже після збирання урожаю для захисту плантації від борошнистої роси й інших хвороб. Ми спробували застосовувати на полуниці ще один фунгіцид — Квадріс, хоча в Україні, на відміну від Європи, його не зареєстровано для застосування на цій культурі. Квадріс показав добрий результат. У теплі весни, коли температура істотно зростає і висока вологість, інтенсивно розвивається кліщ, до того ж на всіх культурах.

Проти нього ми вже протягом кількох років застосовуємо акарицид Вертимек. Нам дуже подобається, що у цього препарату дуже короткий термін очікування, тобто його можна застосовувати незадовго до збирання врожаю. Проти сунічного кліща вносимо у нормі 1,3 л/га і навіть 1,4 л/га, адже з цим шкідником важко боротися і більшість акарицидних препаратів, на відміну від Вертимек, з ним не справляються. З павутинним кліщем боротися легше, тому ми вносимо зменшені норми — до 1 л/га. Зрозуміло, щоб уникнути резистентності, ми чергуємо препарати, застосовуючи з

іншої хімічної групи. Однак, повторю, великий плюс і Світч, і Вертимек у тому, що обидва ці препарати можна застосовувати перед збиранням урожаю: Світч і Вертимек — за 7 днів.

— КРИМ ЦИХ ЯКОСТЕЙ, ЯКІ ПЕРЕВАГИ ДЛЯ ВАС У ПРЕПАРАТІВ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА»?

— На мою думку, за препаратами для ягідників і садів «Сингента» — лідер на ринку. Препарати цієї компанії насамперед якісні. Дуже важливо, що вони не мають побічної дії на культуру, навпаки, дають їй енергію росту. Тому



препарати «Сингента» займають 60 % у нашій системі захисту культур. Ми постачаємо на ринок не тільки свіжу продукцію, а й заморожені та асептичні ягоди — на європейський, австралійський, азіатський ринки. У 80 % йогуртів, що їх виробляють в Україні, містяться фруктові наповнювачі, виготовлені на нашому заводі. Зразки всієї продукції ми регулярно надсилаємо в лабораторії Європи для визначення решток пестицидів, і жодного разу вони не перевищили допустимих норм. Тому ми зацікавлені в тому, щоб застосовувати тільки якісні препарати для захисту наших культур.





Олександр Дмитраш
начальник садового комплексу
ТОВ «Агро-Еталон»



СИСТЕМНІСТЬ У ЗАХИСТІ ВІДІГРАЄ ПЕРШОРЯДНУ РОЛЬ

ЗАСНОВАНЕ 2006 РОКУ ТОВ «АГРО-ЕТАЛОН», ЩО В СМТ ТИВРІВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ, НИНІ СЕРЕД ЛІДЕРІВ ЗА ТЕМПАМИ НАРОЩУВАННЯ ПЛОДОВИХ НАСАДЖЕНЬ НЕ ЛИШЕ НА ВІННИЧИНІ, А В ЦІЛІЙ УКРАЇНІ. 500 ГА ЯБЛУНЬ, 50 ГА ГРУШ, 30 ГА ЧЕРЕШЕНЬ І СЛИВ — ТАКИЙ АСОРТИМЕНТ САДОВИХ КУЛЬТУР МАЄ ГОСПОДАРСТВО. МОЛОДІ САДИ ТУТ ЗАКЛАДАЮТЬ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНТЕНСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ, ОБЛАШТОВУЮТЬ СИСТЕМОЮ КРАПЕЛЬНОГО ПОЛИВУ (КРИМ КІСТОЧКОВИХ).

Сортовий вибір плодівних насаджень диктує ринок: яблука переважно Гала, Голден Делішес, Ренет Смиренка, Фуджі, Джонаголд та ін., груші — Конференція, Абат Фетель, сливи — Президент і Стенлі. Безперечно, яблука — головний складник

плодового саду і, відповідно, основне джерело прибутку садового господарства. Середня урожайність яблук у ТОВ «Агро-Еталон» щороку сягає 35 т/га. Як відомо, на отримання таких показників впливає все: і погода, і живлення, і система захисту. І якщо

погода від садівника не залежить, то здолати шкідників і хвороби йому під силу. Про найважливіші моменти в захисті фруктових садів розповідає заступник генерального директора, начальник садового комплексу ТОВ «Агро-Еталон» Олександр Дмитраш.

— ОЛЕКСАНДРЕ ІВАНОВИЧУ, НА ЯКИХ ПРИНЦИПАХ БУДУЄТЕ СИСТЕМУ ЗАХИСТУ ВАШОГО САДУ, ЯКІ ПРЕПАРАТИ ОБИРАЄТЕ?

— Наша система захисту складається з двох частин — профілактичні заходи і лікувальні. Звичайно, головний акцент робимо на профілактиці захворювань, попереджувальних заходах проти шкідників. На основі фітосанітарних прогнозів закупаємо або бронюємо препарати у дистриб'юторів, заздалегідь оплативши їхню вартість. Коли ж з'являється потреба в певних препаратах, представники компаній оперативно постачають їх нам «по дзвінку». Наша система захисту базується на препаратах провідних компаній-оригінальних, — генерики ми не застосовуємо принципово. Лівова частка всієї лінійки належить препаратам компанії «Сингента»: із 26 найменувань засобів захисту 11 у нас від «Сингента». Це, зокрема, фунгіциди Тівіт Джет, Хо-

рус, Дітан М, Ембрелія, Скор, Світч, інсектициди Вертимек, Люфокс, Проклейм, гербіцид Ураган Форте.

— ЧОМУ ВИ ДОВІРЯЄТЕ ЗАХИСТ СВОЇХ САДІВ ПРЕПАРАТАМ «СИНГЕНТА»?

— З року в рік наша система захисту змінюється, — я маю на увазі препаративні форми, — щоб у шкодочинних організмів не виникло толерантності до препаратів. Однак препарати «Сингента» є у нас завжди, — вони якісні, за що ми їх і цінуємо. Так, систему захисту можна здешевити навіть удвічі, адже продукція «Сингента» не з дешевих, але ми не намагаємося цього робити. Ми хочемо, щоб наші фрукти їли ми і наші діти, щоб довілля не страждало від згубного впливу неякісних пестицидів. Ми довіряємо цій компанії і її препаратам, бо їх виготовлено у Європі, де вимоги і контроль до якості препаратів дуже високі.





— ЯКИМ ПРЕПАРАТИВНИМ ФОРМАМ ВІДДАЄТЕ ПЕРЕВАГУ?

— Останнім часом почали багато виготовляти комплексних препаратів — два в одному, три в одному, де є і контактна, і системна діючі речовини. Чимало агрономів позитивно ставляться до таких форм, широко ними користуються. Я ж віддаю перевагу монопрепаратам, а коли потрібна комбінація різних ЗЗР, роблю бакову суміш.

— ЯКІ ХВОРОБИ НАЙБІЛЬШЕ ДОКУЧАЮТЬ ВАШИМ ДЕРЕВАМ І ЯК З НИМИ БОРЕТЕСЯ?

— Парша, борошниста роса, гнилі — ось тільки невеликий перелік загроз для нашого саду. Щоб їх подолати, треба системно підходити до захисту плодових насаджень, діяти на випередження. Проте ситуації виникають різні. Наприклад, коли дерево вже заражено інфекцією, його буквально

за чотири доби може вилікувати фунгіцид Скор, у якого один із найбільших періодів лікувальної дії. Ми його застосовуємо в нормі 0,2 л/га в суміші з препаратом на основі дитіанону або з Хорус. Ми переконалися в ефективності цього препарату, але дуже важливо, застосовуючи його, дотримуватися правил використання. Скор слід застосовувати, коли середньодобова температура повітря піднімається вище за +10 °С. Наприклад, навесні,

коли ночі прохолодні, препарат може гірше працювати, натомість для парші знижені температури не перешкода. Тому ми його застосовуємо влітку, коли середньодобова температура перевищує +15 °С. У прохолоднішу пору року, зокрема навесні, застосовуємо Хорус. Цей препарат, крім того, що ефективно знищує збудника парші, опосередковано діє проти борошнистої роси. От цього року була дуже примхлива весна: вдень тепло, вночі холодно. Така погода сприяла розвитку борошнистої роси. І в цій ситуації застосований у нормі 0,2 л/га Хорус загалом спрацював добре. Однак, на мою думку, норми внесення препарату, дозволені в Україні, треба переглянути і збільшити, як це практикується у Європі, де про безпеку для здоров'я людини і довкілля дбають не менше, ніж у нас. Зрозуміло, що це складний з фінансового погля-

ду процес, але його треба запустити. І Скор, і Хорус, згідно із схемою захисту, використовуємо двічі за вегетацію. А загалом проводимо 18 хімічних обробок, зокрема сім обробок до цвітіння. Парша — це така хвороба, з якою треба постійно боротися, принаймні раз на тиждень проводити обприскування.

— ВАЖЛИВО НЕ ТІЛЬКИ ВИРОСТИТИ УРОЖАЙ, А Й ЗБЕРЕГТИ ЙОГО. ЯК ВИ ДОПОМАГАЄТЕ ФРУКТАМ ПРОТРИМАТИСЯ НЕУШКОДЖЕНИМИ ДО ВЕСНИ?

— За допомогою фунгіциду Світч. Він чудово справляється з гнилями, що сприяє лежкості фруктів у сховищі — аж до травня наступного року. Ми ним щороку користуємося. Як правило, застосовуємо препарат за 10–15

днів до збирання в нормі 1 кг/га. Світч показує дуже добрий ефект на всіх культурах, але треба пам'ятати, що цей фунгіцид — завершальна ланка в усій системі захисту. Щоб він справді ефективно спрацював, треба чітко дотримуватися розробленої стратегії захисту. Перед тим як застосувати Світч, ми використовуємо багато фунгіцидів, зокрема Дітан М, Тіовіт Джет, Ембрелія тощо. Без контактних фунгіцидів, як-от Дітан М, який ми використовуємо три-чотири рази за сезон, жоден системник не діятиме ефективно, адже саме контактні препарати не допускають дальшого поширення хвороби. А парша — це хвороба, яку яблуна сама не поборє, значить, не буде листового апарату, не буде врожаю. Тому системність у захисті відіграє першорядну роль.





ЗДОРОВА РОСЛИНА — НА ДОБРИЙ УРОЖАЙ

САДІВНИЧА КОРПОРАЦІЯ «ДНІСТЕР» ОСОБЛИВИХ РЕКОМЕНДАЦІЙ НЕ ПОТРЕБУЄ. НИНИ КОРПОРАЦІЯ ОБ'ЄДНУЄ ПОНАД 200 ГОСПОДАРСТВ БУКОВИНИ РІЗНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ, ЗАГАЛЬНА ПЛОЩА САДІВ ЯКИХ СЯГАЄ 25 ТИС. ГА. У «ДНІСТРА» 42 ВЛАСНІ ОФІЦІЙНІ ПЛОДОРОЗСАДНИКИ. ЗА ВИРОБНИЦТВОМ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ — ЯБЛУК, ГРУШ, СЛИВ, ПЕРСИКІВ, АБРИКОСІВ, ПОЛУНИЦІ, МАЛИНИ — КОРПОРАЦІЯ ПОСІДАЄ ПЕРШЕ МІСЦЕ В УКРАЇНІ. НЕМАЄ ЇЙ КОНКУРЕНТІВ І НА РІДНІЙ БУКОВИНІ: 95 % УСІЄЇ ВИРОЩЕНОЇ ПЛОДОВО-ЯГІДНОЇ ПРОДУКЦІЇ, А ЦЕ ЩОРОКУ 25–30 ТИС. ТОНН ПЛОДІВ І ЯГІД, НАЛЕЖИТЬ КОРПОРАЦІЇ «ДНІСТЕР». СЕРЕДНЯ УРОЖАЙНІСТЬ ПО КОРПОРАЦІЇ СТАНОВИТЬ 25–30 Т/ГА, В ОКРЕМИХ ГОСПОДАРСТВАХ НАВІТЬ 70–100 Т/ГА.

Генеральний директор корпорації «Дністер» Михайло Бабій високу продуктивність своїх садів і ягідників пояснює застосуванням у виробництві найсучасніших світових технологій.

— Ми проводимо багато міжнародних науково-практичних семінарів, на які запрошуємо спеціалістів передових компаній, і це навчання дає великий

результат, — розповідає Михайло Бабій. — На жаль, наша наука через недостатнє фінансування дещо відстає від світової, тож мусимо переймати досвід іноземних фахівців. У вирощуванні фруктів і ягід має значення комплекс заходів — захист, підживлення основними добривами й мікроелементами. Треба знати, у якій фазі застосувати певний препарат, щоб подолати хво-

робу чи шкідника. Захищена культура краще фотосинтезує, відтак і врожайність її буде більшою. Здорова рослина — добрий врожай. Визначити, яких саме елементів бракує рослині на кожній фазі розвитку, ми можемо в нашій лабораторії. Це дуже допомагає вчасно їй допомогти, підживити. Скажімо, в половині нашого саду є система зрошення, що, звісно, сприяє отриман-

ню більших урожаїв. Та навіть дерева на підщепі ММ 106, які ростуть не на зрошуваних землях, теж можуть мати врожайність 70–100 т/га при правильній системі захисту й живлення.

З 2000 року корпорація «Дністер» плідно співпрацює з компанією «Сингента». Нині в системі захисту корпорації продукція «Сингента» займає понад 30 %. Це, зокрема, інсектициди Актара, Вертимек, Волям Флексі, Енжіо, Карате Зеон, Дурсбан, Нурел Д, Проклейм. Серед фунгіцидів тут віддають перевагу Скор, Дітан М-45, Хорус, Тіовіт Джет, Ембрелія, Світч.

— Ці препарати допомагають нам справитися з хворобами й шкідниками на всіх стадіях розвитку культур, — пояснює генеральний директор. — Наприклад, проти парші, борошнистої роси ми застосовуємо Скор, Дітан М-45, Хорус, Тіовіт Джет тощо. Останнім часом плодовим насадженням дуже шкодять кліщі, кров'яна попелиця, оленка волохата, квіткоїд, плододержка. Це велика загроза нашим

садам, адже, наприклад, кліщі можуть знищити до 60 % урожаю, а попелиці, квіткоїд, оленка волохата — і всі 100 %. Звичайно, ми до такого не доводимо, намагаємося діяти на випередження.

За словами Михайла Бабія, в останні роки через кліматичні зміни, зокрема підвищення середньодобових температур, надзвичайно поширився кліщ. Найкращий захист проти цього шкідника — препарат Вертимек. До речі, він ефективно діє не тільки проти кліща, а й проти медяниці на груші.

— Ми вносимо препарат у нормі 1,5 л/га при температурі вище за 15 °С, — розповідає Михайло Бабій. — Якщо запізнитися з обприскуванням, медяниця виділяє медяну росу, через яку листя згортається й чорніє, тоді грушу вилікувати дуже важко, а врожай може повністю загинути. Тому препарат ми вносимо заздалегідь, до масової появи шкідника. Переконалися, що Вертимек працює прекрасно — на 95 % прибирає шкідника. Це високий показник.

Компанія «Сингента» на базі підприємств корпорації «Дністер» регулярно проводить навчальні семінари, на які з'їжджаються агровиробники з усієї України. Крім того, фахівці «Сингента» часто закладають тут спільні дослідні. За словами Бабія, без їхніх технологій сад не плодоносить би так добре в таку посуху, яка в останні роки охопила Буковину. Справді, цієї осені дерева обвішано плодами, а хвороб і шкідників узагалі немає.

Утім, виробити продукцію для господарства — це лише половина справи. Важливо її продати, а нині з цим складно, — зазначає гендиректор. Ціни ростуть, і з ними зростають виробничі витрати та собівартість, натомість купівельна спроможність населення падає. Однак це не привід не працювати над урожайністю, і система захисту в цьому плані має ключове значення. Тож препарати «Сингента», які довели свою ефективність, у корпорації «Дністер» будуть затребувані й надалі.



A large green combine harvester is shown in the process of unloading harvested grain into a long, reddish-brown metal trailer. The grain is being poured from a long, angled chute. The scene is set in a field under a bright, cloudy sky, suggesting a late afternoon or early morning harvest. In the background, another combine harvester is visible, and the ground is covered with large mounds of golden-brown grain. The overall atmosphere is one of busy agricultural activity.

ФІНАНСОВІ
МОЖЛИВОСТІ



Сергій Рибалко
директор ФГ «Аделаїда»



ФОРВАРДНІ КОНТРАКТИ — ЦЕ МОЖЛИВІСТЬ НЕ ВТРАЧАТИ ПРИБУТКИ

ОТРИМАТИ НАЙКРАЩУ ЦІНУ ЗА МАЙБУТНІЙ УРОЖАЙ, БУТИ ЗАХИЩЕНИМ ВІД РИНКОВИХ КОЛИВАНЬ ЦІН НА ЗЕРНО, ПОГАСИТИ ЗАБОРГОВАНІСТЬ ПЕРЕД ДИСТРИБ'ЮТОРАМИ ЗА ПРИДБАНУ ПРОДУКЦІЮ — ТАКІ ПЕРЕВАГИ ПРОГРАМ «ФОРВАРД ПЛЮС» ТА «ПІДТРИМКА ПЛЮС» БАЧИТЬ ДИРЕКТОР ФГ «АДЕЛАЇДА» СЕРГІЙ РИБАЛКО. ВІН РОЗПОВІВ ПРО СВІЙ ДОСВІД УЧАСТІ В ЦИХ ПРОГРАМАХ.

— СЕРГІЮ ВІКТОРОВИЧУ, ЯКИЙ У ВАС ДОСВІД СПІВПРАЦІ З КОМ- ПАНІЄЮ «СИНГЕНТА»?

— Ми вже досить давно співпрацюємо з компанією «Сингента», широко застосовуємо їхні засоби захисту рослин, зокрема на картоплі. Річ у тім, що наше господарство, землі якого розташовано в Херсонській і Житомирській областях (загальною площею майже 9 тис. га), спеціалізується на вирощуванні картоплі — ми одне з найбільших господарств цього напрямку в Україні. У «Сингенти» багато унікальних препаратів, особливо для захисту картоплі. Ми застосовуємо протруйник Селест Топ, фунгіциди Ширлан і Ревус Топ. Зазначу, що картопля — специфічна

культура: затрати на вирощування 1 га картоплі десь у вісім разів більші, ніж на вирощування 1 га пшениці чи соняшнику. Тому з хімічними препаратами доводиться працювати дуже багато й ретельно. Витрати на ці препарати становлять приблизно 22–24 % від загальних витрат господарства. Проте ми йдемо на такі затрати, бо ці препарати дуже доброї якості і суттєво впливають на якість картоплі. Вирощуємо ми й інші культури — пшеницю, кукурудзу, ріпак, соняшник тощо. Дуже вдячні відмінній агрономічній допомозі компанії «Сингента»: за першої потреби її представники виїжджають на поля, дають професійні рекомендації, на основі яких ми вирішуємо, які препарати застосовувати. На зерно-

вих і олійних ми нещодавно здобули новий досвід співпраці з «Сингента»: два роки тому представники компанії запропонувала нам узяти участь у програмах «Форвард Плюс» і «Підтримка Плюс».

— ЩО ВАС СПОНУКАЛО ВЗЯТИ УЧАСТЬ У ЦИХ ПРОГРАМАХ?

— Ми купуємо продукцію «Сингента» через її дистриб'ютора — компанію «Ерідон», беремо у них продукцію зі стопроцентною відстрочкою по платежах на певний період. Щоб погасити заборгованість за отриману продукцію, ми й скористалися форвардним контрактом, зокрема «Форвард Плюс». Уперше почули про такі фінан-

сові рішення від менеджера з розвитку бізнесу Антона Короленка та менеджера з продажів Південного бізнес-регіону Олександра Капліна. Торік ми контракували пшеницю за програмою «Підтримка Плюс», цього року — кукурудзу в рамках «Форвард Плюс» і пшеницю за форвардним контрактом. Контракт по пшениці вже виконали.

— НАСКІЛЬКИ ВДАЛИМ БУВ ДЛЯ ВАС ЦЕЙ ДОСВІД?

— «Підтримка Плюс» дозволяє збільшити вартість урожаю, який ми продаємо: для зернової групи — на 200 грн на тонні, для олійних культур — на 300 грн на тонні. Це суттєва добавка до тієї ціни, яку сьогодні дають трейдери. Ці додаткові 200–300 гривень роблять нашу ціну на ринку конкурентною. Наше господарство більшу частину своєї продукції продає компанії «Сингента», бо в них ціна вища. Так вартість того об'єму хімпрепаратів, які ми в них купуємо, ми фактично компенсуємо вартістю реалізованої їм продукції.

Програма «Форвард Плюс» дозволяє законтрактуватися до початку збирання врожаю, отримати ціну за майбутній урожай у квітні–травні. Зазвичай у період збирання врожаю ціна на нього падає, але у нас форвардний контракт із «Сингента» і нас цінові коливання не хвилюють — ми маємо стабільну ціну, незважаючи на сезонні коливання. Це

дає нам переваги перед конкурентами, дозволяє не перейматися стрибками цін, а спокійно збирати врожай і готувати його до реалізації. Цього року, крім кукурудзи в рамках програми «Форвард Плюс», ми продали ще й пшеницю за форвардним контрактом — це виявилася дуже вигідна комбінація для аграрної компанії. Наприклад, ми уклали контракт на поставку 1500 тонн пшениці третього класу за ціною 4350 грн/т. Коли ми законтрактували пшеницю, її ринкова ціна була на рівні 4 тис. грн/т, під час збирання врожаю опустилася до 3850–3900 грн, а на початок осені піднялася до 4150–4200 грн/т. От і виходить, що по закінченні сезону ціна не піднялася вище за ту ціну, за якою ми її реалізували в сезон. Тобто ми не прогадали: реалізували за ціною, яка була на 350–400 грн/т вищою за ринкову, й отримали в такий спосіб 600 тис. грн економії. Аналогічна ситуація з кукурудзою: ми ще у квітні законтрактували майбутній урожай, вийшли на дуже добру ціну, і навіть якщо ціна на зерно в період збирання падає, ми за це не переживаємо.

— ЧИ ВИНИКАЛИ У ВАС ПІД ЧАС УКЛАДАННЯ КОНТРАКТІВ ПИТАННЯ ДО ЇХ ЗМІСТУ? ЧИ ПОБОЮВАЛИСЯ ВИ ЯКИХОСЬ РИЗИКІВ?

— Процедура укладання форвардного контракту зовсім нескладна. Для тих компаній, які працюють офіцій-

но, мають справу з кредитами, немає жодних проблем укласти такий форвардний контракт. У кожному разі у нас не виникло питань до його суті й оформлення. Питання можуть виникати хіба, якщо ціна буде трохи нижчою чи може піднятися ринкова ціна тощо. Віддам належне «Сингента»: вони пропонують ринковий моніторинг світових цін, проводять зустрічі з аналітиками — представниками світових компаній, які дають актуальну інформацію про ситуацію з цінами на біржах, можливі ризики і способи їх уникнути. Ми надзвичайно вдячні компанії за фінансові консультації.

— ЩО ВИ ПОРАДИТЕ КОЛЕГАМ- АГРАРІЯМ, ЯКІ НЕ НАВАЖУЮТЬСЯ УКЛАДАТИ ФОРВАРДНІ КОНТРАКТИ?

— Форвардні контракти — це світова практика. Загальнозаведена схема, коли компанії 30–40 % свого врожаю реалізують за форвардними контрактами, 30 % продають на спотовому ринку під час збирання врожаю і ще 30 % залишають для реалізації. Вважаю, нам теж варто дотримуватися такої практики — не боятися і частину свого майбутнього врожаю продавати через форвардні контракти, щоб не втрачати прибутки. Наступного року ми також плануємо скористатися програмами «Форвард Плюс» і «Підтримка Плюс».



Зигмунд Лампка
директор ТОВ «Лампка Агро»



ЯКЩО Є МОЖЛИВІСТЬ ПЛАНУВАТИ ПРОДАЖІ НАПЕРЕД, МИ ПОВИННІ ЦИМ СКОРИСТАТИСЯ

ПРО ДИРЕКТОРА Й ЗАСНОВНИКА ТОВ «ЛАМПКА АГРО», ЩО В СЕЛІ ВЕЛИКІ ЗОЗУЛИНЦІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ, В АГРАРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ СКЛАЛАСЯ ДУМКА ГОЛОВНО ЯК ПРО ФАХІВЦЯ В ГАЛУЗІ НАСІННИЦТВА СОЇ. ВИРОБНИЧІ ІННОВАЦІЇ ТЕЖ СЕРЕД ПРІОРИТЕТІВ ЙОГО ГОСПОДАРЮВАННЯ. ПРОТЕ ПАН ЗИГМУНД НЕ ЛИШЕ «ПРОСУНУТИЙ» ВИРОБНИЧНИК, А Й ГРАМОТНИЙ БІЗНЕСМЕН. ВІН УВАЖАЄ ЦІКАВИМ ДОСВІДОМ УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ «ФОРВАРД ПЛЮС» КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» І НАВІТЬ МАЄ СВОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇЇ РОЗВИТКУ.

— ПАНЕ ЗИГМУНДЕ, ЧИ ДАВНО ВИ СПІВПРАЦЮЄТЕ З КОМПАНІЄЮ «СИНГЕНТА»?

— Так, давно. Протягом 12 років ми інтенсивно користуємося цілим комплексом препаратів компанії «Сингента» — фунгіцидами, інсектицидами, гербіцидами, регуляторами росту, протруйниками. Їхня частка в загальній схемі захисту наших культур займає 30–40 %. Також купуємо насіння кукурудзи селекції «Сингента». Крім куку-

рудзи, ми ще вирощуємо озиму пшеницю, озимий ріпак, цукровий буряк, сою, горох, олійний гарбуз та мак. Для мене продукція «Сингента» — це якість і надійність. Дуже важливий момент у нашій співпраці — компетентність працівників компанії, адже для «Сингента» важливо не просто продати свою продукцію, а й запропонувати фермерам ґрунтовні консультації для її застосування. Протягом двох років ми співпрацюємо з «Сингента» і в рамках їхніх програм фінансових рішень, зо-

крема за програмою «Форвард Плюс». Запропонував нею скористатися Ігор Клімов, менеджер з продажів компанії «Сингента» в Західному бізнес-регіоні. Я його послухав, відвідав семінар, де докладно розповіли про «Форвард Плюс», і програма мене зацікавила.

— ЧИМ САМЕ?

— Як я вже сказав, препарати компанії «Сингента» займають чималу частку моєї системи захисту рослин. Купую

я їх на умовах кредиту або часткової передоплати у компанії «Ерідон», дистриб'ютора «Сингента». Згідно з програмою, я можу закрити заборгованість за цю продукцію, оформивши форвардний контракт і продавши «Сингента» кукурудзу майбутнього врожаю. Торік у червні ми уклали контракт на поставку 1500 тонн кукурудзи. Продукцію відвантажили в жовтні і в такий спосіб закрили цей контракт. Особливо мені заімпонувало те, що я мав можливість контракти наперед. Тут важливо моніторити ринок, адже відомо, що ціна на кукурудзу після сезону або росте, або падає. Коли вона росте, ви кажете: я хочу контракуватися — і «Сингента» готова укласти з вами угоду. Важливо, що я можу змінити ціну, якщо на ринку вона зростає. Отож моє завдання — тільки стежити за ринком та вчасно ухвалити рішення. Скажімо, торік ціна на кукурудзу виросла до 170 доларів, — ми змінили свою ціну в контракті і виграли по 10 доларів на кожній тонні. Так у нас є дві переваги — законтракований об'єм продукції і вигрешна ціна. Що може бути краще? Це ідеальний варіант. Я не розумію інших виробників, чому вони не користуються такими програмами. Важливо також, що ми контракуємо урожай у доларах, тобто не залежимо від коливань вітчизняної валюти і нічим не ризикуємо. Цього року ми теж працюємо за цією програмою і тепер збільшили об'єм законтракованого кукурудзи до 2500 тонн. Упевнений, що ми знову

успішно виконаємо свої зобов'язання за контрактом, і сподіваюся на вигідний результат.

— ЯКІ, НА ВАШУ ДУМКУ, ГОЛОВНІ ПЕРЕВАГИ ЦЬОЇ ПРОГРАМИ?

— Думаю, головне те, що ми можемо самі визначати дату контракти. Для мене це дуже вигідно, бо я можу сам вирішувати й укласти угоду не тоді, коли настав сезон збирання врожаю кукурудзи і треба її продавати, а коли склалися сприятливі ринкові умови для моїх продажів. Думаю, що виробникам ця програма дуже корисна. Мені краще, коли я 50 % своєї продукції законтракую і в такий спосіб автоматично зменшу ризик, що не зможу її продати за прийнятною ціною. На Заході таку схему практикують постійно. Інші варіанти — це спекуляція, а ми ж не спекулянти, ми повинні займатися тим, що вміємо. На щось ми можемо впливати, на інше — ні. Ми не можемо впливати на погоду і на падіння чи зростання цін на ринку. Останнє вирішується на біржах за межами нашої країни, ми лише через інтернет маємо доступ до біржових сайтів, де можемо відстежувати, що відбувається на світовому ринку. Крім того, компанія «Сингента» консулює щодо коливань ринку, дає короткострокові цінові прогнози та рекомендації щодо продажів. Це теж дуже важливо. Для них це прозорий бізнес, і це теж повертає до них клієнтів. Тому, якщо є можливість планувати продажі наперед, ми повинні цим скористатися.

— ЧИ БРАЛИ ВИ УЧАСТЬ У ПОДІБНИХ ПРОГРАМАХ ІНШИХ КОМПАНІЙ? МОЖЕТЕ ПОРІВНЯТИ ЇХ ІЗ «ФОРВАРД ПЛЮС»?

— Так, ми мали подібну угоду з однією компанією-виробником ЗЗР. Проте в тих програмах умови участі для кожного учасника були індивідуальними і залежали від обсягів купленої продукції. А «Сингента» пропонує чітку програму: кожний сільгоспвиробник, який користується продуктами компанії, гарантовано має право стати учасником програми «Форвард Плюс». Ще я працював з Аграрним фондом, але у їхній програмі є, на мою думку, суттєва вада — ціна на продукцію фіксується тільки один раз.

— ЧИ Є У ВАС ПОБАЖАННЯ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОГРАМИ «ФОРВАРД ПЛЮС»?

— Було б добре, якби «Сингента» дозволяла контракувати більші об'єми продукції і незалежно від того, скільки ми купуємо у неї препаратів, укласти угоди на купівлю великих партій зерна. Компанія могла б частину зерна навіть забирати як погашення кредиту за отримані насіння чи ЗЗР, а за другу виплачувати сільгоспвиробникові кошти. Чому б «Сингента» не виступати у якості трейдера, бути гарантом виконання контракту? Адже у компанії є перевага — вона знає господарство. Думаю, така схема цілком реальна.



Ярослав Кеба
головний бухгалтер ПАТ «Жорнище»



АГРАРНА РОЗПИСКА: ВСЕ НА ЗАКОННИХ ПІДСТАВАХ

ЦЬОГО РОКУ У ПАТ «ЖОРНИЩЕ», ЩО У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ, ВПЕРШЕ УКЛАЛИ ФОРВАРДНИЙ КОНТРАКТ У РАМКАХ АГРАРНОЇ РОЗПИСКИ. ЦЕ БУВ НОВИЙ ДОСВІД НЕ ТІЛЬКИ ДЛЯ ГОСПОДАРСТВА, А Й ДЛЯ ВСІЄЇ ОБЛАСТІ. ЯКІ ПЕРЕВАГИ У ТАКОЇ ФОРМИ КРЕДИТУВАННЯ ТА ЯКІ БОНУСИ ОТРИМАЛО ГОСПОДАРСТВО, РОЗПОВІВ ГОЛОВНИЙ БУХГАЛТЕР ПАТ «ЖОРНИЩЕ» ЯРОСЛАВ КЕБА.

— ПАНЕ ЯРОСЛАВЕ, НАСАМПЕРЕД РОЗКАЖІТЬ ПРО ВАШЕ ГОСПОДАРСТВО. НА ЧОМУ СПЕЦІАЛІЗУЄТЕСЯ, ЯКІ МАЄТЕ ЗДОБУТКИ?

— ПАТ «Жорнище» — господарство багатогалузеве. Ми займаємося рослинництвом і тваринництвом, зокрема вирощуємо на 1500 га зернові й технічні культури — соняшник, сою, ріпак, цукрові буряки, ще утримуємо 500 голів ВРХ, реалізуємо молоко і худобу живою вагою. Та основне наше виробництво — вирощування фруктів. У нас 500 га саду, переважно яблуні. Працюємо непогано, отримуємо прибутки, маємо 130 штатних працівників, у сезон наймаємо ще близько 300 осіб збирати врожай. Давно співпрацюємо з компанією «Синген-

та» — закуповуємо у них засоби захисту рослин і для поля, і для саду. А цього року долучилися ще й до їхніх програм фінансових рішень: 25 травня через дистриб'ютора, компанію ТОВ «Седна-Агро», уклали форвардний контракт на 2 млн гривень на поставку 500 тонн пшениці майбутнього врожаю. Угоду оформили за допомогою аграрної розписки. Пішли на такий крок, бо була нагальна потреба в обігових коштах — щоб відсіятися, захистити рослини від шкідників, хвороб і бур'янів. Грошей у цю гарячу пору, як завжди, бракувало. Уклавши контракт, ми отримали засоби захисту компанії «Сингента» і як постійні клієнти ще й бонус — 4 % від загальної суми, на яку ми набрали ЗЗР, тобто приблизно 100 тис. гривень.

— ЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ЦЬОГО КОНТРАКТУ?

— Аграрну розписку ми оформляли у нотаріуса, що дуже важливо. У цьому випадку не було задіяно жодну банківську установу, тому не потрібно було заставляти своє майно банку, готувати для банку безліч різних документів, у яких подавати докладну інформацію про господарство тощо. Натомість цією аграрною розпискою були пов'язані тільки дві організації — ПАТ «Жорнище» і компанія «Сингента». А нотаріус виступив гарантом того, що юридично все правильно оформлено. Договір ми успішно виконали: поставили компанії «Сингента» 500 тонн пшениці з доставкою в порт і 25 серпня погасили аграрну розписку,

забрали її у нотаріуса та вилучили з Реєстру аграрних розписок. Ми були одними з перших у Центральній Україні, хто оформив форвардний контракт через аграрну розписку, а у Вінницькій області взагалі піонерами. Навіть нотаріус, у якої ми оформляли документи, робила це вперше. До речі, перелік документів, які вона готувала, був чималий, адже договір укладається під майбутній урожай пшениці, яку ми мали виростити на орендованих землях — саме вони були предметом застави. Щоб виростити 500 тонн пшениці, треба мати площу 100 га, — це землі наших орендодавців, тому нотаріус мала перевірити державні акти кожного власника цієї землі, нашого пайовика. Загалом перевірку пройшли 84 державні акти на землю, бо в середньому кожен пайовик має по 2 га землі.

— ЧИ БУВ У ВАС РАНІШЕ ДОСВІД УЧАСТІ У ФІНАНСОВИХ ПРОГРАМАХ «СИНГЕНТА»?

— Так, ми брали участь у програмі «Форвард Плюс». Якраз під цю програму ми й уклали договір. Тобто нам запропонували брати участь у двох програмах — «Форвард Плюс» і «Аграрна розписка». За контрактом «Форвард Плюс» ми отримали свої бонуси — захист від ризику падіння ціни, а за аграрною розпискою — 4 % від суми, на яку уклали контракт. Додам, що угода «Форвард Плюс» вигідна тим, що прив'язана до курсу долара. Тобто нам не загрожували проблеми, спричинені девальвацією гривні. І ми продали свою пшеницю за такою ціною, яку нам тут, на місці, ніхто не дасть.

— А ЯК ВИ ВЗАГАЛІ НАВАЖИЛИСЯ ОФОРМИТИ АГРАРНУ РОЗПИСКУ, АДЖЕ ДЛЯ УКРАЇНИ ЦЕ СПРАВА НОВА?

— Так, ми були піонерами в області, але зважилися, бо вже читали у ЗМІ про дієвість і надійність такого кредитування, відвідували семінари, де розповідали про аграрні розписки, тощо. Зокрема, ми знали, що торік кілька господарств у Полтавській області вже скористалися аграрними розписками. Я особисто послушав у райдержадміністрації розповідь представника «Сингента» про аграрні розписки — фінансові й товарні. Вважаю, що це дуже вдала модель кредиту — безвідсоткового, у якому задіяно мінімум організацій — лише той, хто бере кредит, і той, хто його дає. Ще дуже імпувало те, що не треба було залучати банківську установу до укладання контракту. Кредитування для сільського господарства — важлива справа, але з банком вона затягується і ти не завжди вчасно отримуєш кошти, щоб придбати потрібну тобі продукцію.

— ЧИ БУЛИ ЯКІСТЬ ТРУДНОЩІ ПІД ЧАС ОФОРМЛЕННЯ АГРАРНОЇ РОЗПИСКИ?

— Головна складність була — довести, що земельна ділянка, на якій вирощуватиметься пшениця, перебуває в законному користуванні господарства. Інакше аграрну розписку не оформити. Тому треба було надати відповідний пакет документів, але, повторюю, то був клопіт

нотаріуса. Ми лише надали реєстр тих земель, а вже нотаріус перевіряла, чи маємо ми законні підстави користуватися тими землями. Я не один раз працював із банками, і не один кредит ми брали, тож знаю, як складно підготувати документи для банку — це забирає півтора, а то й два місяці. Тут було набагато простіше. Труднощів я не відчув. Натомість ми отримали переваги — дуже вигідне фінансування. Ще й бонус отримали 4 %.

— ЧИ ПЛАНУЄТЕ НАСТУПНОГО РОКУ БРАТИ УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ АГРАРНИХ РОЗПИСОК?

— Однозначно. Плануємо укласти договір на більші суми і на більший об'єм товару. Тому що це вигідно. Цього року ми побачили, що не потрібно кредитуватися з відсотками, натомість можна отримати товар лише за оборотні кошти. Бо якщо позичаєш у банку кошти, причому під чималий відсоток, купуєш на них ЗЗР, добрива або пальне, потім перед банком треба ще й відзвітувати, на що ці кошти витрачено. Буває й так: узяв чи не взяв кошти, а комісію вже мусиш заплатити, по суті, за те, що не використав. Тут набагато все прозоріше, зрозуміліше і вигідніше. Тому тим, хто не наважується укласти такі контракти, пораду: не треба боятися, все захищено державою, все здійснюється на законних підставах. Просто потрібно це робити.



Дмитро Ільїн
директор ТОВ «Хеліантус»

КОЛИ СПЕКА КУКУРУДЗИ НЕ СТРАШНА

З ПРОГРАМОЮ «МЕТЕОЗАХИСТ» АГРАРІЇ МОЖУТЬ БУТИ ВПЕВНЕНИМИ: ЇХНІ ЗБИТКИ У РАЗІ ФОРС-МАЖОРНИХ ОБСТАВИН БУДЕ ВІДШКОДОВАНО.

ЛЮДМИЛА СТЕПАНОВА

Знайома для багатьох аграріїв ситуація: навесні, коли сіяли пшеницю чи кукурудзу, були дощі, а настало літо — спека, посуха, і восени збирати нічого. У світі вихід із таких ситуацій пропонують один — страхувати посіви. У нас цей ринок майже не розвинений: аграрії не хочуть мати справу зі страховими компаніями, мовляв, треба багато зусиль і часу, щоб офор-

мити страховий поліс, а ще більше — щоб отримати страхові виплати. А от у господарстві «Хеліантус» у Дніпропетровській області не шкодують, що стали учасниками програми страхування посівів, бо без зайвого клопоту через п'ять днів по закінченні дії угоди отримали відшкодування збитків. Про особливості й вигоди індексного страхування посівів за програмою «МетеоЗахист» розповів заступник директора ТОВ «Хеліантус» Дмитро Ільїн.

— ПАНЕ ДМИТРЕ, ВАШЕ ГОСПОДАРСТВО РОЗТАШОВАНО В СЕРЦІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ, ДЕ ДОБРІ ҐРУНТИ. МАБУТЬ, УРОЖАЇ ОТРИМУЄТЕ НЕПОГАНІ?

— Урожаї непогані були років чотири тому, а тепер через щорічні посухи й спеку буває, що взагалі немає чого збирати. Найдужче від посухи потерпає кукурудза. На-

приклад, 2012 року ми десь 150 га мусили передискувати, бо вона вся погоріла, а та, що вижила, вродила по 27–30 ц/га. Так, у нас справді добрі ґрунти, але без вологи врожай із них не збереш. Брак опадів — наша найбільша проблема, до того ж найдужче вона проявляється в районі нашого Перещепино, навіть за 15–20 км від нас ідуть дощі. Торік опадів не було ціле літо й осінь, дощі пішли лише в грудні. У нас і озима пшениця минулого року пропала, бо почала сходити під Новий рік, у результаті зібрали по 20 ц/га. Аналогічна ситуація була й позаминулого року... Хоча звичайно пшениця родить по 50–55 ц/га. Раніше озимий і ярий ячмінь давав по 35–40 ц/га, а тепер ярий ми навіть не сіємо, бо він узагалі не росте — дає максимум по 12–15 ц/га. Із соняшником ситуація краща, бо він менше страждає від браку вологи, його ми отримуємо в межах 30 ц/га — це для нас добрі показники.

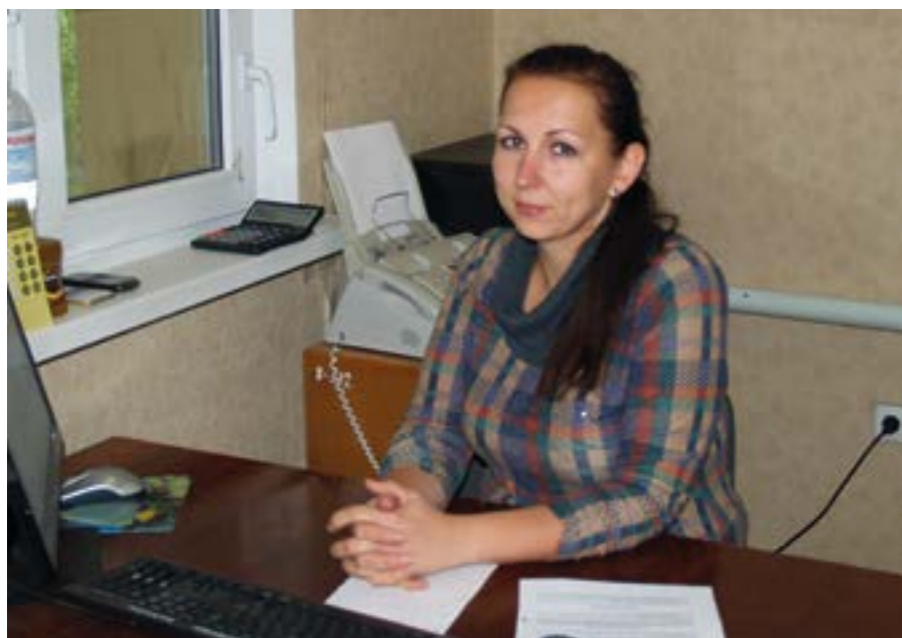
— СПРАВДІ, ПОГОДНІ УМОВИ НЕПРОСТІ. ЯКІ ГІБРИДИ ПОКАЗУЮТЬ НАЙКРАЩІЙ РЕЗУЛЬТАТ?

— Щодо соняшнику й кукурудзи ми вже майже 10 років віддаємо перевагу гібридам компанії «Сингента». Сіємо соняшник НК Рокі, НК Бріо, НК Неома, кукурудзу Люціус, Джитаго. Спершу купували насіння різних виробників, але коли трохи зміцніли на ринку, налагодили збут, треба було отримувати стабільні врожаї, тож почали купувати імпортне. Познайомився з менеджером компанії «Сяйво», дистриб'ютором «Сингента», купили у них насіння, сподобалося, відтоді з ними співпрацюємо. Приваблює не тільки якість насіння, а й вигідні умови співпраці — тут завжди мають гнучку систему знижок для постійних клієнтів, систему кредитування. Для нас це важливо. Ми ж невелике господарство: починали 2000 року з 300 га, далі потроху додавали землі і нині маємо в обробітку понад 1100 га.

Однак обігових коштів, буває, не вистачає, а з такими погодними умовами мусиш рахувати кожен гривню. Цього року нам пощастило: вперше взяла участь у програмі захисту від посухи «МетеоЗахист» від компанії «Сингента» й отримали виплату.

— ЯК ВИ НАВАЖИЛИСЯ НА УЧАСТЬ У ЦІЙ ПРОГРАМІ?

— Власне, ми й не вагалися. Восени, як завжди, купували в компанії «Сяйво» насіння кукурудзи Люціус і Джитаго (на суму понад 600 тис. грн) та гербіциди Пріма й Примекстра TZ Голд (майже 400 тис. грн). Менеджер запропонував нам узяти участь у програмі «МетеоЗахист», бо знає нашу ситуацію з опадами і літньою спекою. Суть програми проста: якщо в період її дії (у нашому випадку з 20.06.2016 до 31.07.2016) буде зафіксовано малу кількість опадів або дуже високі температури, то компанія-страхувальник поверне визначену частину коштів



Оксана Момонт
головний бухгалтер ТОВ «Хеліантус»

за насіння й ЗЗР залежно від рівня завданого збитку. Я погодився, тим більше для цього треба було лише заповнити анкету. Жодних страхових внесків робити не потрібно, оглядів посівів також. 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 це

потужна швейцарська компанія, у таких організаціях дуже відповідально ставляться до свого іміджу. До того ж ми працюємо давно, за багато років склалися партнерські стосунки.

— ЯКИМИ БУЛИ УМОВИ УЧАСТІ В ПРОГРАМІ «МЕТЕОЗАХИСТ»?

— Щоб стати учасником програми, треба лише мати в обробці не менше як 100 га землі, купити насіння кукурудзи і хоча б один гербіцид. Я заповнив анкету, завантажив її на сайт «Сингента» в програму «МетеоЗа-

хист», далі ми уклали угоду між ТОВ «Хеліантус», компанією «Сингента» і страховою компанією «РЗУ Україна», пред'явили «Сингента» накладні про купівлю насіння кукурудзи й гербіцидів. Я отримав на електронну пошту карту розташування метеостанцій і обрав найближчу до наших полів, яка фіксуватиме температури протягом літа. А далі за щоденними клопотами ми просто забули про цю програму і згадали про неї, коли зателефонував менеджер «Сингента» і сказав, що у нас настав страховий випадок. За період дії програми було зафіксовано граничний рівень добових температур понад +37 °С, тож за умовами договору нам належало виплатити 25 % від страхової суми, тобто від витрачених коштів на купівлю насіння кукурудзи та ЗЗР. І через п'ять днів ми отримали на рахунок понад 250 тис. грн.

— А ЩО Ж ІЗ ВАШОЮ КУКУРУДЗОЮ?

— Спекра справді дуже вплинула на неї: кукурудза виросла заввишки 3 м, а качан сформувала маленький. Ми отримали врожай 40 ц/га, це мало для нашого господарства. Наприклад, торік на демо-ділянці Джитаго дав до 80 ц/га. Добре, що це ранній гібрид і цього року ми встигли його скошити. А от сусідам пощастило менше: у них є поля, де кукурудза взагалі не сформувала качан, бо в момент цвітіння стояла найбільша спека. По опадах страховий випадок для нас не настав, бо весна цього року, навпаки, була дуже дощовою. Ми сіяли протягом місяця, і майже щодня йшов сильний дощ, це вже влітку настала посуха. Проте в загальному підсумку кількість опадів перевищувала зазначений у договорі граничний рівень 35 мм.

— ЧИ ВІЗЬМЕТЕ ВИ УЧАСТЬ У ПРОГРАМІ НАСТУПНОГО РОКУ?

— Звісно, візьмемо. Нам така програма дуже до душі. Ми не заплатили жодної гривні за страхування, без мороки отримали кошти. Добре, що не відмовилися від участі. До того ж однаково на наступний рік купуватимемо насіння кукурудзи і ЗЗР у «Сингента».





Юрій Кулян
заступник директора з економіки і фінансів компанії
«Західний Буг»

РЕАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ УСПІШНИХ ПРОДАЖІВ — ДИВЕРСИФІКАЦІЯ

ВИГІДНО І ВЧАСНО ПРОДАТИ ПРОДУКЦІЮ — МЕТА КОЖНОГО СІЛЬГОСПВИРОБНИКА. ОДНАК У СУЧАСНОМУ МІНЛИВОМУ СВІТІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН БУВАЄ СКЛАДНО ЗОРІЄНТУВАТИСЯ В ЦІНОВИХ ПРОПОЗИЦІЯХ, ПРОРАХУВАТИ МАРКЕТИНГОВІ РИЗИКИ Й УБЕЗПЕЧИТИСЯ ВІД НЕДООТРИМАННЯ ПРИБУТКУ. У ЗАСТУПНИКА ДИРЕКТОРА З ЕКОНОМІКИ І ФІНАНСІВ КОМПАНІЇ «ЗАХІДНИЙ БУГ» ЮРІЯ КУЛЯНА Є ВЛАСНА СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖІВ, ЯКА ЗА БАГАТО РОКІВ ДОВЕЛА СВОЮ ДІЄВІСТЬ. ПРО ТЕ, ЯК ЕФЕКТИВНО УПРАВЛЯТИ РИНКОВИМИ РИЗИКАМИ ТА ВИГІДНО ПРОДАВАТИ, — В ІНТЕРВ'Ю З ПАНОМ ЮРІЄМ.

— ПАНЕ ЮРІЮ, У ЧОМУ, НА ВАШ ПОГЛЯД ЯК ФІНАНСИСТА, ЕКОНОМІСТА, ОСОБЛИВІСТЬ ВАШОЇ КОМПАНІЇ?

— Компанія «Західний Буг» на ринку з 2003 року. Починали ми з 2 тис. га, а сьогодні маємо в обробітку 36 тис. га землі. Вирощуємо зернові, технічні і кормові культури. У сівозміні маємо ячмінь, пшеницю, кукурудзу, сою, ріпак та цукровий буряк. Що ж до особливостей «Західного Бугу»,

думаю, це інноваційні підходи в системі управління компанією, в технології виробництва і так само в стратегії продажів сільгосппродукції, яка дозволяє забезпечувати ефективне використання ресурсів, збільшувати врожайність, а отже, і прибуток з гектара. Ріст компанії співвідносний із розміром отриманих прибутків.

— ЯКИМИ ВИ БАЧИТЕ КЛЮЧОВІ ЕЛЕМЕНТИ УСПІШНОСТІ ДЛЯ СУЧАСНОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМ-

СТВА В УКРАЇНІ, ЗОКРЕМА Й ДЛЯ ВАШОГО ГОСПОДАРСТВА?

— На мою думку, ключовий показник успішності агропідприємства — прибуток з гектара. У ньому закладено все: скільки витрачаєте на гектар, який отримуєте врожай з гектара, ціна, за якою вдалося його продати. От і маємо основні елементи успішності. Український фермер повинен усвідомлювати, що він теж граєць на світовому ринку і залежить від

світових цін, адже Україні належить вагома частка у світовій торгівлі зерновими і технічними культурами. Тому насправді немає особливого значення, господарює цей фермер в Україні чи деінде в іншому кінці світу. У нас одна мета і завдання, і ми конкуруємо на глобальному ринку.

Зазвичай українські господарства фокусуються головню на витратах і врожаях. Це загалом правильно, але замало. Так, ми повинні підвищувати врожай і наближатися до рівня кращих фермерських господарств світу. Проте варто звернути особливу увагу на те, як ми продаємо свою продукцію, кому і коли. Коливання цін на товарних ринках між сезонами доволі суттєве, та й у межах одного сезону теж. Якщо проаналізувати світові ціни на зернові за останні 20–30 років, то бачимо коливання у 30–60 % і вище. Тому чинник впливу ціни на фінансовий результат не менш важливий, ніж урожайність із гектара. Наведу приклад з власного досвіду: 2014 року пшениця 3-го класу продавалася по 220 \$/т, 2015-го — вже по 160 \$/т, а 2016-го — по 140 \$/т. Такі коливання істотно впливають на кінцевий фінансовий результат, тому важливо мати стратегію продажу, яка дозволяла б

уникати крайнощів і згладжувати результат.

— НА ЯКІ РИНКИ ЗБУТУ ВИ ОРІЄНТУЄТЕСЯ?

— Основну частину врожаю ми реалізуємо через трейдерів, але маємо і прямі контракти з кінцевими покупцями. Майже вся зернова група зібраного нами врожаю експортується з базисом поставки або СРТ порт, або DAP кордон. На те є кілька причин. Український ринок зерна залежить від світових цін, і ціна формується ззовні з урахуванням коливань на товарних біржах та низки інших чинників. Відповідно на кордоні чи в порту ціна справедлива і не враховує логістичних витрат, які у кожного господарства різні. Часто фермери нарікають, мовляв, трейдери умисно змовилися і знижують ціну. Насправді така ймовірність невелика, адже всі вони конкурують між собою, що робить ринок зерна прозорішим.

Логістичні витрати ми беремо на себе, бо вважаємо, що краще й ефективніше їх контролювати самому. Зазвичай у разі продажу на елеваторі за складською квитанцією покупець у ціну закладає непередбачувані витрати, триваліше зберігання, вищий залізничний

тариф тощо. З іншого боку, контроль відвантажень дозволяє нам забезпечувати оборотність наших елеваторів. У нашому випадку оборотність становить тричі за сезон.

— ЯКА ВАША СТРАТЕГІЯ ПРОДАЖІВ?

— Траплялися господарства, які розбудовують складські приміщення на випадок, коли ціна, на їхню думку, надто низька, тому вони намагаються тримати врожай до кращих часів. Дехто готовий накопичувати дво- і навіть трирічний урожай. Такий підхід, звісно, дає шанс дочекатися кращої ціни, але точно не дає жодних гарантій успіху. Справа в тому, що товарні ринки можуть перебувати на дні тривалий час, коли світовий баланс запасів залишається високим, споживання не зростає і погодні умови сприяють хорошим урожаям. У такому випадку ті самі питання залишаються без відповіді: чи пора продавати, якщо ціна зростає, чи достатньо вона зростає тощо. Хибно також уважати, що ціна не може опуститися нижче за вашу собівартість, адже собівартість у кожного своя (різні затрати, врожай). У нас абсолютно протилежний підхід. Утримувати врожай на складах — це

витрати на будівництво складів, витрати на зберігання, а заморожені кошти теж коштують. Наш підхід — продавати продукцію в межах сезону, активно застосовувати форвардні контракти до моменту збирання врожаю, а частину продавати на ринку спот після збирання. Завдання — отримати середню ціну, яка буде у верхній межі цін, що були доступні протягом сезону, — це і є критерієм оцінки ефективності самої стратегії.

— ЯК ВИ НА ПРАКТИЦІ ЗАСТОСОВУЄТЕ ЦЮ СТРАТЕГІЮ?

— Для мене важливо розуміти фундаментальні чинники, які визначають напрямки руху ціни. Під фундаментальними чинниками я маю на увазі світовий баланс залишків, споживання, очікуваний урожай. Наведу приклад за останні три сезони по кукурудзі і пшениці. Згідно зі статистичними даними Міністерства сільського господарства США, третій рік поспіль зростають світові залишки і виробництво.

Залишки, млн. т	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Кукурудза	205,8	206,9	208,4
Пшениця	217,4	244,5	253,7
Виробництво	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Виробництво, млн. т	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Кукурудза	1013,6	959,8	1010,7
Пшениця	727,9	734,6	738,5

Очевидно, що в умовах збільшення світових запасів причин для зростання ціни очікувати не варто. Оцінку поточного року регулярно переглядають, тому треба слідкувати за змінами. У таких обставинах маємо тренд ціни вниз, який триває вже більше трьох років. Тому виходить так, що останні кілька років кращу ціну можна було отримати на початку сезону і форвардні контракти дозволяли отримати вищі ціни, ніж на момент збирання врожаю та в кінці сезону. Навіть на спадному ринку ціни можуть коливатися вгору під впливом різних чинників, як-от ризик погіршення погодних умов десь на планеті, що може мати наслідки для виробництва. Ринки постійно живе

очікуваннями якихось змін, тому ціна весь час коливається і випереджає сам факт оприлюднення того, що відбулося.

Я намагаюся використовувати кожне більш-менш суттєве зростання ціни і фіксувати його за допомогою форвардних контрактів. Суттєвим я вважаю рух, який вимірюється двозначними числами у відсотках — це 10 % і вище. Варто розділити весь очікуваний урожай на кілька частин і продавати визначеними лотами в різні періоди. Ми намагаємося законтрактувати 60–80 % врожаю до моменту збирання. На практиці доводиться постійно слідкувати за цінами на основних товарних біржах світу. Коливання може бути короткостроковим, і вирішувати треба не зволікаючи. Виходить так, що на спадному ринку кожен наступний контакт має нижчу ціну за попередній, а на зростаючому — навпаки. Так вдається забезпечувати усереднений результат за весь сезон.

Наприклад, цього року ціна на кукурудзу вже коливалася від 135 до 178 \$/т. Ми законтрактували 70 %, і наша середня ціна становить 167 \$/т. Сьогодні ціна тримається на рівні 150 \$/т. Схоже, ми в кращій позиції. Хибно було б уважати, що вдасться вловити пік ціни чи її дно, хіба що пощастить.

— ЯКІ АНАЛІТИЧНІ МЕТОДИ ВИ ЗАСТОСОВУЄТЕ, ВИВЧАЮЧИ РИНК ТА ПЛАНУЮЧИ ПРОДАЖІ?

— У розмові я вже згадував, що звертаю увагу на фундаментальні чинники. Тобто фундаментальний аналіз неодмінний для ухвалення рішень. Він дає розуміння напрямку руху: є підстави

для ринку розвернутися чи він далі рухатиметься в тому самому тренді. Ціна перебуває в постійному русі. Доводиться застосовувати елементи так званого технічного аналізу, який дозволяє розрізнити, розвертається ринок чи це лише корегується поточний напрямок руху. Як на мене, технічний аналіз корисний тільки для нетривалого проміжку часу. Можна визначити, що в певний момент ціна з імовірністю 80–90 % упаде або зросте, але буде це розворот тренду чи корекція поточного у тривалій перспективі — сказати важко.

— ЩО ДЛЯ ВАС ПРОВАЛ У РОЗРОБЛЕНІЙ ВАМИ СТРАТЕГІЇ? ВІД ЯКИХ ПОМИЛОК, СПИРАЮЧИСЬ НА ВЛАСНИЙ ДОСВІД, ВИ ЗАСТЕРЕГЛИ Б ВИРОБНИКІВ?

— Бізнес не може будуватися на удачі, він має бути прогнозованим і стабільним. Підсумки роботи підбивають по завершенні сезону. Якщо мені вдалося забезпечити середню ціну біля верхньої межі цін у межах сезону, це успіх.

— ЯК ВИ ВИКОРИСТОВУЄТЕ ВОЛАТИЛЬНІСТЬ ЦІН НА ТОВАРНИХ РИНКАХ НА СВОЮ КОРИСТЬ? НА ЯКІ КЛЮЧОВІ МОМЕНТИ ЗВЕРТАЄТЕ УВАГУ?

— Останні 20–30 років товарні ринки дуже волатильні. Цьому сприяло зростання популярності ф'ючерсного ринку та поява фінансових інструментів, які не тільки додають ліквідності товарним ринкам, а і є причиною екстремальних відхилень цін на ринку. Велика частина учасників ф'ючерсного ринку — спекулянти, які мають ресурси і націлені на вигравши від зміни ціни. Не будучи імпортерами чи експортерами, лише розуміючи очікування ринку, вони відкривають позиції в той чи той бік і розраховують на сприятливу для них зміну ціни. Без фінансових інструментів було б важко законтрактувати майбутній урожай, трейдери купують на спадному ринку, розуміючи, що завтра ціна буде нижчою, але однаково купують. Вони хеджують свої ризики, щоб отримати фізичний об'єм товару і застрахувати себе від дальшого падіння. Тобто коливання ціни для них не має значення, вони прагнуть мати товар, який потім із певною маржею

продадуть реальному покупцеві на фізичному ринку. Так вони заробляють на об'ємі. Тому виробникам треба працювати відносини з трейдерами і намагатися включати в контракти схему, за якою вони мають доступ до фінансових ринків.

Ще можна використовувати такий фінансовий інструмент, як опціон, який дозволяє зафіксувати мінімальну ціну, але залишає шанс на вигравши у разі зростання ціни. Це своєрідне страхування, коли ви платите премію і страхуєте себе від дальшого падіння, але виграєте у разі зростання. Ми, виробники, не маємо доступу до цього ринку, але трейдери в контрактах готові закласти в ціну вартість опціону. Єдина вада опціонів, як на мене, — їхня висока вартість.

Фундаментальні чинники змінити важко, тому ціна якийсь час може перебувати на дні. Природні катаклізми спричиняють швидкий рух, і коли це зростання на 50–70 %, не варто сподіватися, що він буде ще більшим, — бери те, що є. Такий характер руху — спайк і падіння. На ринкову ціну впливають два чинники — жадібність (хочеться заробити більше) і страх (ціна впаде і я втрачу) його учасників. Тому треба розуміти: за швидким зростанням ціни неминуче настане її корекція. Повторюся: коли вимір іде двозначними цифрами у відсотках — це нагода продавати.

— ЩО ДЛЯ ВАС ДОБРИЙ ФОРВАРДНИЙ КОНТРАКТ? НА ЯКІ МОМЕНТИ СЛІД ЗВЕРТАТИ УВАГУ, УКЛАДАЮЧИ КОНТРАКТИ?

— Зміна економічної ситуації в Україні впливає на пропоновані контракти.

Якщо 4–5 років тому форвардні контракти могли бути навіть із передплатою за товар, тепер це радше виняток. Загалом усі форвардні контракти типові. Із «Сингента» ми уклали контракти ще у 2013–2014 роках, тоді вони були передовими. Коли ціна знижувалася, вони пропонували купувати кукурудзу за мінімальною ціною з шансом отримати вищу ціну, якщо вона зросте. Так «Сингента» намагалася випередити певні тенденції і пропонувала цікаві рішення, які ще не здобули популярність на українському ринку.

— ЧИ ВИКОРИСТОВУЄТЕ ВИ КОНТРАКТИ, ПОВ'ЯЗАНІ ЗІ СВІТОВИМИ РИНКАМИ? ДЛЯ ЯКИХ ТОВАРІВ?

— Усі зернові й олійні культури — ячмінь, ріпак, пшеницю, кукурудзу, сою, соняшник тощо — можна прив'язати до світових ринків. Щоправда, існує ще поняття базису. Це різниця між ціною на фізичному ринку і на ринку товарних ф'ючерсів у регіоні. У нашому випадку Чорноморський регіон. Базис може бути як додатним, так і від'ємним. Ціна у форвардних контрактах формується через ціну на ф'ючерсному ринку, яка коригується на базис.

— ЯКИХ ДОДАТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЧИ ЗАКОНОДАВЧИХ ІНІЦІАТИВ, НА ВАШУ ДУМКУ, ПОТРЕБУЮТЬ УКРАЇНСЬКІ ВИРОБНИКИ ДЛЯ ЗМЕНШЕННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІД ЧАС ПРОДАЖІВ?

— За кордоном фермер напряму має доступ до фінансових ринків, де він може вільно купувати, продавати ф'ючерси та опціони. Україна не готова до такого кроку. В умовах жор-

сткого валютного контролю українському фермеру нереально розмістити кошти за кордоном для проведення таких операцій. Тому сьогодні нам залишається лише імплементувати такі фінансові інструменти в контрактах фізичної поставки, адже трейдери-нерезиденти мають до них доступ.

— ПІДСУМОВУЮЧИ СКАЗАНО, ЩО ВИ ПОРАДИЛИ Б НАШИМ ВИРОБНИКАМ, ЩОБ ЇХНІ ПРОДАЖІ БУЛИ УСПІШНИМИ?

— Для широкого загалу фермерів реальний інструмент успішних продажів — це диверсифікація, тобто порційні продажі в межах сезону. Це стосується всіх культур. Ще я рекомендував би не продавати на елеваторах, адже товар так чи так мігрує в порт і його можна доставити трохи дешевше. За тариф можна поборотися — це ж тендер. Є ще проблема розміру компанії. Фермер із невеликими об'ємами 100–500 т зерна трейдера мало цікавить. Правило таке: більший об'єм — краща ціна. Тому такому фермеру, щоб продати своє зерно, варто приєднуватися до великих компаній: він і на логістиці не втратить, і ціну отримає кращу. Загалом я радив би користатися досвідом реальних гравців на ринку, тих, хто кращий, а не консультаціями тих, хто не управляє реальними активами і відповідно не має відчуття страху й жадібності. Наприклад, для мене важлива думка колег. Коли ми однаково думаємо, мені легше ухвалити рішення.





Олександр Танасевич
керівник проекту «Агроконсалтинг»
ТОВ «Агроскоп Інтернешнл»

ВЕКСЕЛЬНИЙ РОЗРАХУНОК — ШЛЯХ ДО УСПІХУ!

УПЕРШЕ НАША КОМПАНІЯ СПРОБУВАЛА ПРАЦЮВАТИ З ВЕКСЕЛЕМ 2012 РОКУ. КОЛИ Ж 2013-ГО КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» ЗАПУСТИЛА ПРОГРАМУ БЕЗРЕСУРСНОГО ФІНАНСУВАННЯ, МИ З РАДІСТЮ ПРИЄДНАЛИСЯ ДО НЕЇ, АДЖЕ НА ТОДІ ВЖЕ ДОБРЕ РОЗУМІЛИ СХЕМУ РОБОТИ І З БАНКАМИ, І З КЛІЄНТАМИ, А ГОЛОВНЕ — ПЕРЕКОНАЛИСЯ У ПЕРЕВАГАХ ВЕКСЕЛЬНОГО РОЗРАХУНКУ.

По-перше, фермер, скориставшись такою можливістю, отримує дешевше фінансування, ніж із кредитуванням, бо ставка за векселем становить щонайбільше 4 % річних, тоді як за користування кредитними коштами вона сягає 25 % річних. По-друге, вексель передбачає зручний інструмент розрахунку, у якому чітко прописано, що вимога погасити вексель не повинна висуватися раніше за певну дату, не передбачається проміжних платежів, як часто буває у класичному кредитуванні, тобто фермер може спокійно працювати, збирати і реалізовувати врожай, наперед знаючи, коли саме йому слід розраховуватися. По-третьє, клієнт у банку створює кредитну історію, яку можна використовувати у дальшому фінансуванні своєї діяльності. По-четверте, сільгоспвиробник отримує фіксовану ставку в гривнях, нівелюючи для себе в такий спосіб курсові коливання. По-п'яте, порівня-

но з кредитом аграрне підприємство має можливість придбати продукцію за вигіднішою ціною, іноді різниця в ціні становить 8–12 %. По-шосте, клієнт, співпрацюючи з нами і компанією «Сингента», отримує супровід такої угоди: ми допомагаємо встановити зв'язок із банками в регіоні діяльності сільгоспдприємства, у разі гарантії від банку можемо раніше відвантажити продукцію, адже добре розуміємо важливість вчасного проведення сільгоспробіт.

«Агроскоп» як дистриб'ютор компанії «Сингента» теж має низку переваг від використання векселів у розрахунку з клієнтами, — вексель дозволяє зменшити ризики непогашення платежів порівняно з кредитом. Ми, як і наші клієнти, убезпечуємося від валютних коливань. Для нас дуже важливо, щоб сільгоспвиробники відчували, що «Агроскоп» як дис-

триб'ютор дбає про них, пропонує все нове, що з'являється на фінансовому ринку, щоб полегшити їхню роботу. У нашому бізнесі репутація дуже цінується. Врешті-решт, для нас цінна плідна співпраця з компанією «Сингента», яка не лише поставляє якісну продукцію, а й пропонує механізми взаємовигідного розрахунку. Досвід трьох повних сезонів роботи з безресурсним фінансуванням свідчить, що майже 95 % сільгоспвиробників, які скористалися векселем, роблять це й надалі, і за цей час ми не зафіксували жодного випадку непогашення векселя. Позитивна тенденція — залучати до такого фінансування середніх і дрібних фермерів.

За нашими даними, нині 20 % закупівель на ринку відбувається за допомогою векселя. Сьогодні вексель — це реальний і вигідний інструмент фінансування аграрних підприємств.





Олексій Бердніков,
комерційний директор «Бізон-Тех 2006»

У СИТУАЦІЇ, КОЛИ Є НАДІЙНІ БАНКИ І НАДІЙНІ КЛІЄНТИ, ПРАЦЮВАТИ ЛЕГКО Й ЗРУЧНО

ЩОЙНО У КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» З'ЯВИВСЯ ТАКИЙ ІНСТРУМЕНТ БЕЗРЕСУРСНОГО ФІНАНСУВАННЯ, ЯК АВАЛЬОВАНИЙ ВЕКСЕЛЬ, МИ ПОЧАЛИ З НИМ ПРАЦЮВАТИ. З РОКУ В РІК МИ ДЕДАЛІ АКТИВНІШЕ ЗАСТОСОВУЄМО ВЕКСЕЛЬ, ЦЕ ЗУМОВЛЕНО, ПО-ПЕРШЕ, МОЖЛИВІСТЮ СПІВПРАЦЮВАТИ З КОМПАНІЄЮ «СИНГЕНТА», ПО-ДРУГЕ, МОЖЛИВІСТЮ, ЯКУ НАДАЮТЬ КОМЕРЦІЙНІ БАНКИ. СЬОГОДНІ НА РИНКУ Є ДВА БАНКИ-ЛІДЕРИ, ЯКІ МАКСИМАЛЬНО ПОВЕРНУЛИСЯ ОБЛИЧЧЯМ ДО АГРАРІЇВ, — «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» ТА «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК»: ВОНИ КРЕДИТУЮТЬ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ.

Умовний клієнт-сітьгоспвиробник звертається до банку, де у нього є кредитна історія, і обговорює можливість застосувати вексель. Пакет документів для отримання векселя майже такий самий, як для кредитування, а переваги суттєві. Клієнт, отримавши від банку вексель, передає його своєму постачальнику, скажімо, компанії «Бізон-Тех 2006». Ми, своєю чергою, передаємо його нашому постачальнику — компанії «Сингента».

Щодо аргументів на користь застосування безресурсного фінансування, зокрема авальованого векселя, зазначу,

що найголовніша його перевага — дешевизна порівняно з кредитом. Якщо ставка по кредиту сьогодні становить щонайменше 20 %, то в авальованого векселя — в середньому 6 %. Не менш важлива за ціну перевага векселя — можливість фіксувати суму в гривнях: у часи валютних коливань це серйозний чинник.

Загалом завважу, що у векселя немає недоліків, — тільки позитивні моменти, звичайно, якщо у вас є кредитна історія в банку, тобто ви надійний клієнт. У ситуації, коли є надійні банки і надійні клієнти, працювати легко й зручно.

Ми як дистриб'ютор компанії «Сингента» отримуємо товар на кредитних умовах, надалі забезпечуючи його авальованим векселем. Це в сучасних економічних умовах дуже зручно, адже нині іноземні компанії неохоче погоджуються на будь-яке кредитування в Україні. А такий фінансовий інструмент, як авальований вексель, дає можливість узяти товар на певну суму в кредит, гарантувати забезпечення авальованим векселем і збільшити в такий спосіб товарообіг між дистриб'ютором, компанією «Бізон-Тех 2006», і виробником, компанією «Сингента».



Сергій Щербина
фінансовий директор LNZ Group

МИ МОЖЕМО ПЛАНУВАТИ СВОЮ ДІЯЛЬНІСТЬ

ЗА ПРОГРАМОЮ БЕЗРЕСУРСНОГО ФІНАНСУВАННЯ МИ З КОМПАНІЄЮ «СИНГЕНТА» СПІВПРАЦЮЄМО ВЖЕ ТРИ РОКИ. НАЙЧАСТІШЕ РОЗРАХУНОК ВІДБУВАЄТЬСЯ ЗА БАНКІВСЬКОЮ ГАРАНТІЄЮ, ІНОДІ ЗА ДОПОМОГОЮ АВАЛЬОВАНОГО ВЕКСЕЛЯ. ВИБІР ЦИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЗУМОВЛЕНО НИЗКОЮ ПРИЧИН, ЗОКРЕМА ВАРТІСТЮ ПРОДУКТУ, АДЖЕ СТАВКА ПО ГАРАНТІЇ — 2,5–3 % РІЧНИХ, ПО ВЕКСЕЛЮ — 3 %. ДО ТОГО Ж ГАРАНТІЯ ДОЗВОЛЯЄ ПОГАШАТИ ДОСТРОКОВО — ЦЕ ДОДАТКОВИЙ АРГУМЕНТ НА КОРИСТЬ ЦЬОГО ПРОДУКТУ.

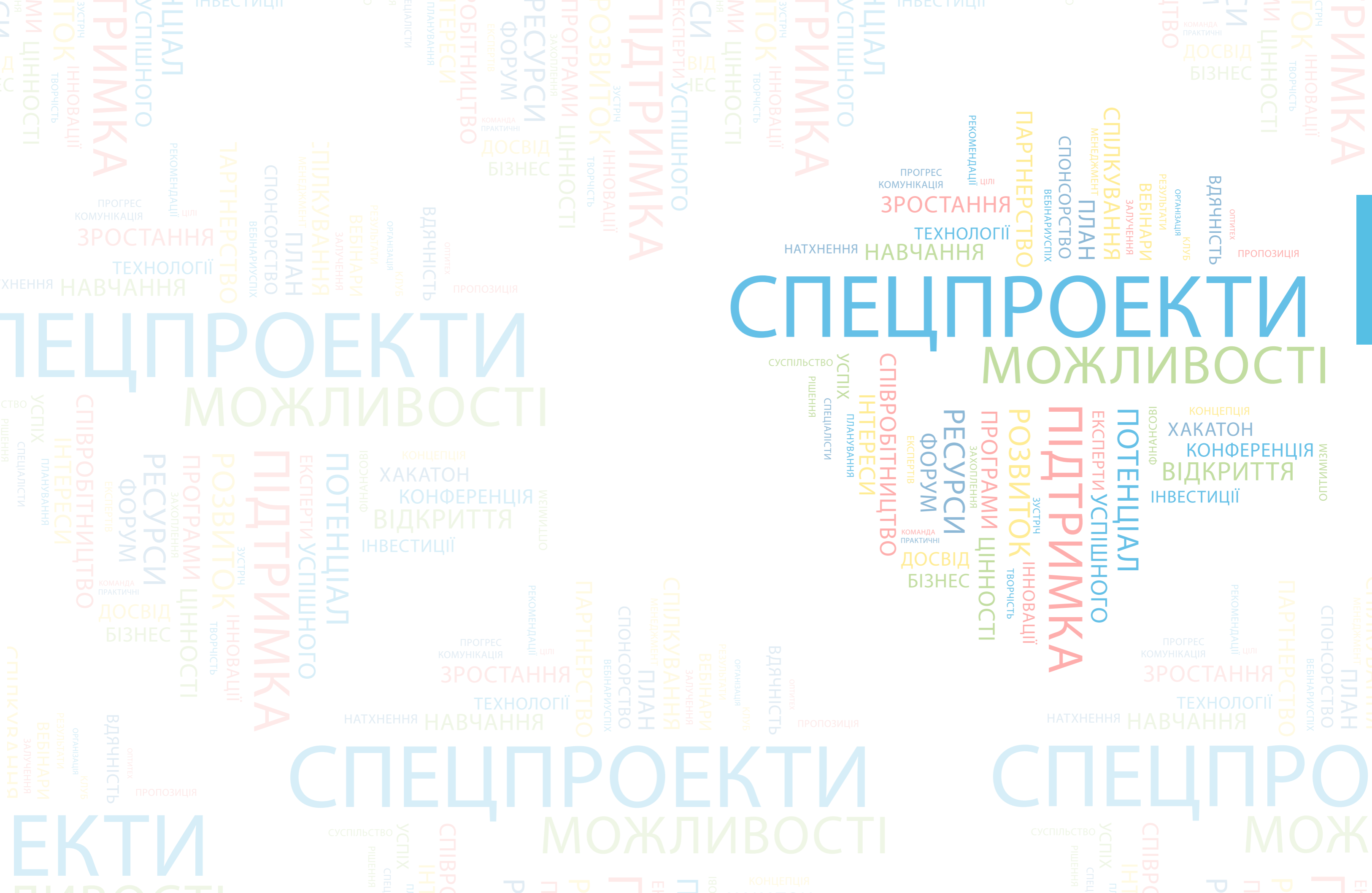
Назву ще дві дуже важливі переваги використання агропідприємством векселя для розрахунку за придбаний товар: перша — можливість уникнути курсових коливань, бо вексель фіксує заборгованість у гривнях, друга — можливість отримати вигіднішу ціну, ніж у разі товарного кредиту. Зазначу, що комерційна політика компанії «Сингента» сприяє поширенню розрахунків за допомогою гарантій і векселів, адже клієнти отримують додаткову знижку в розмірі 12 % від вартості продукту (якщо це гарантії й авальовані векселі

першокласних українських банків — «Райффайзен Банк Аваль», «Креді Агріколь Банк» та УкрСиббанку.

При використанні гарантії дистриб'ютор теж має низку переваг, зокрема, можливість збільшити обсяг закупівель і, відповідно, продавати за вигіднішою ціною та зменшити ризик несплати за продану продукцію. Ми можемо планувати свою діяльність і забезпечитися від курсових коливань.

Дальша перспектива використання документарних операцій напряму

залежить від надійності українських банків і готовності таких компаній, як «Сингента», працювати з цим інструментом. Наш досвід свідчить, що з року в рік зростає кількість сільгоспвиробників, які користуються цією фінансовою програмою. В учасників ринку з'явилася довіра до цього фінансового інструмента, і вони охоче ним користуються. Сьогодні це один із найдешевших способів залучити кошти для виробничої діяльності сільгоспідприємств.



СПЕЦПРОЕКТИ МОЖЛИВОСТІ

СПЕЦПРОЕКТИ МОЖЛИВОСТІ

СПЕЦПРОЕКТИ МОЖЛИВОСТІ

СПЕЦПРО МОЖ

РИМКА

ІННОВАЦІЇ

ЦІННОСТІ

ДОСВІД
БІЗНЕС

КОМАНДА
ПРАКТИЧНІ

ВДЯЧНІСТЬ

ПРОПОЗИЦІЯ

РЕЗУЛЬТАТИ

ОБ'ЄДИНЕННЯ

СПІЛКУВАННЯ

МЕНЕДЖМЕНТ

СПОНСОРСТВО

ВЕБІНАРИ

ПАРТНЕРСТВО

РЕКОМЕНДАЦІЇ

ПРОГРЕС
КОМУНІКАЦІЯ

ЗРОСТАННЯ

ТЕХНОЛОГІЇ

НАВЧАННЯ

НАТХНЕННЯ

ТРИМКА

ІННОВАЦІЇ

ЦІННОСТІ

УСПІШНОГО

ПІДТРИМКА

ІННОВАЦІЇ

ЦІННОСТІ

РЕСУРСИ

ФОРУМ

ДОСВІД
БІЗНЕС

ІНТЕРЕСИ

ВДЯЧНІСТЬ

ПРОПОЗИЦІЯ

РЕЗУЛЬТАТИ

ВЕБІНАРИ

СПІЛКУВАННЯ

МЕНЕДЖМЕНТ

СПОНСОРСТВО

ПАРТНЕРСТВО

РЕКОМЕНДАЦІЇ

ПРОГРЕС
КОМУНІКАЦІЯ

ЗРОСТАННЯ

ТЕХНОЛОГІЇ

НАВЧАННЯ

ЦІННОСТІ

ІННОВАЦІЇ

ТРИМКА

УСПІШНОГО

ЦІАЛ

ХАКАТОН
КОНФЕРЕНЦІЯ
ВІДКРИТТЯ
ІНВЕСТИЦІЇ

ІНВЕСТИЦІЇ

ПОТЕНЦІАЛ

ЕКСПЕРТИ УСПІШНОГО

ПІДТРИМКА

РОЗВИТОК

ПРОГРАМИ ЦІННОСТІ

РЕСУРСИ

ФОРУМ

ДОСВІД
БІЗНЕС

СПІВРОБІТНИЦТВО

ІНТЕРЕСИ

УСПІХ

СПЕЦІАЛІСТИ

СУСПІЛЬСТВО

РІШЕННЯ

ПЛАН

ПАРТНЕРСТВО

РЕКОМЕНДАЦІЇ

ЗРОСТАННЯ

ТЕХНОЛОГІЇ

НАВЧАННЯ

НАТХНЕННЯ

СПІВРО

ІНТЕРЕСИ

УСПІХ

СУСПІЛЬСТВО

Е

Р

П

Р

П

Е

КОНЦЕПЦІЯ

ІНТЕРЕСИ

УСПІХ

СПЕЦІАЛІСТИ

РІШЕННЯ

МОЖЛИВОСТІ

ПРОПОЗИЦІЯ

НАТХНЕННЯ

ВЕБІНАРИ

ЗАЛУЧЕННЯ

ПЛАН

СПОНСОРСТВО

ПАРТНЕРСТВО

МЕНЕДЖМЕНТ

СПІЛКУВАННЯ

ВЕБІНАРИ

ЗАЛУЧЕННЯ

РЕЗУЛЬТАТИ

УСПІХ

СПЕЦІАЛІСТИ

РІШЕННЯ

МОЖЛИВОСТІ

ПРОПОЗИЦІЯ

ВЕБІНАРИ

ЗАЛУЧЕННЯ

КЛУБ

Е

the good growth plan

ЗОБОВ'ЯЗАННЯ, ЯКІ ЗМІНЯТЬ СВІТ

ООН ТА ІНШІ МІЖНАРОДНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВЖЕ НЕ ПЕРШИЙ РІК Б'ЮТЬ НА СПОЛОХ: НАСЕЛЕННЯ ЗЕМЛІ НЕВПИННО ЗРОСТАЄ, ПРОДОВОЛЬСТВА, ЩОБ ЙОГО ПРОГОДУВАТИ, КАТАСТРОФІЧНО НЕ ВИСТАЧАЄ, А ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ, ЯКІ МОГЛИ Б ВИРІШИТИ ЦЮ ПРОБЛЕМУ, НА ЖАЛЬ, УКРАЙ ВИСНАЖЕНО. ОДНІ ВВАЖАЮТЬ ЦЮ ПРОБЛЕМУ ДУЖЕ ГЛОБАЛЬНОЮ, ДАЛЕКОЮ І НЕ ТАКОЮ ВАЖЛИВОЮ, МОЖЛИВО, ТОМУ ЩО ОСОБИСТО НЕ БАЧИЛИ ЛЮДЕЙ, КОТРІ ПОМИРАЮТЬ З ГОЛОДУ, НАТОМІСТЬ ІНШІ УСВІДОМЛЮЮТЬ ЇЇ І ДОКЛАДАЮТЬ ЗУСИЛЬ, ЩОБ ВИРІШИТИ. КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» 2013 РОКУ ПРЕДСТАВИЛА «ПЛАН УСПІШНОГО ЗРОСТАННЯ» (THE GOOD GROWTH PLAN), У ЯКОМУ ОГЛОСИЛА ШІСТЬ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ, ПОКЛИКАНИХ ВИРІШИТИ ГЛОБАЛЬНУ ПРОБЛЕМУ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ. ДОКЛАДНО ПРО ЦЮ ВАЖЛИВУ ПРОГРАМУ ГОВОРИМО ЗІ СПЕЦІАЛІСТАМИ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» АЛЛОЮ БОЙКО, МЕНЕДЖЕРОМ З КОРПОРАТИВНИХ КОМУНІКАЦІЙ, ТА ОЛЕКСАНДРОМ ЗОЗУЛЕЮ, КЕРІВНИКОМ ГРУПИ ТЕХНІЧНОЇ ПІДТРИМКИ.



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

А. Б.: Насамперед я хочу розповісти, які саме зобов'язання взяла на себе компанія «Сингента» до 2020 року.

1. Підвищити ефективність сільськогосподарських культур: збільшити середню врожайність основних сільськогосподарських культур у світі на 20 %, не збільшуючи посівні площі, водоспоживання чи засоби виробництва.

2. Врятувати більше сільськогосподарських земель: підвищити родючість 10 млн га сільськогосподарських угідь, які перебувають на межі деградації.

3. Сприяти підвищенню біорозмаїття: підвищити біорозмаїття на 5 млн га сільськогосподарських угідь.

4. Розширювати можливості дрібних сільгоспвиробників: охопити 20 млн дрібних сільгоспвиробників і допомогти їм збільшити продуктивність своїх господарств на 50 %.

5. Підвищити безпеку праці: провести навчання з охорони праці для 20 млн фермерів, особливо в країнах, які розвиваються.

6. Запровадити справедливі умови праці в усіх ланках логістичного ланцюжка.

У реалізації цієї амбітної і всеосяжної програми задіяно фахівців нашої компанії, представників недержавних міжнародних організацій, зокрема Агентства США з міжнародного розвитку, Асоціації справедливої праці (FLA), секретаріату Конвенції ООН з боротьби з опустелюванням та інші.

«План успішного зростання» має визначену дату реалізації — 2020 рік. Щороку підбиваються підсумки і за потреби вносяться корективи до процесу виконання цього плану. Незмінно в центрі уваги — підвищення урожайності основних сільгоспкультур і при цьому ефективне використання ресурсів, захист навколишнього середовища та підтримка сільських громад.

В Україні ми взяли на себе зобов'язання до 2020 року підвищити ефективність вирощування таких важливих культур як кукурудза (8 %) і соняшник (15 %) без збільшення посівних площ, водоспоживання та інших витрат. Було відібрано господарства з трьох областей — Вінницької, Київської і Черкась-

кої, які погодилися взяти участь у виконанні цього зобов'язання. Експерти нашої компанії розробили для кожного господарства протокол, результатом виконання якого і стане підвищення врожайності обраних культур.

О. З.: Протокол — це інтенсивна технологія, розроблена нашими технічними експертами. Вона набагато продуктивніша, ніж зазвичай застосовується в більшості господарств названих областей. Спеціально підібрані гібриди, які розкривають закладений генетиками потенціал урожайності в конкретній зоні вирощування, розроблена саме для цих гібридів технологічна карта, яка містить точний розрахунок внесення добрив, терміни обробітку ґрунту, систему захисту рослин, а також додаткові сервіси і послуги діагностичної лабораторії компанії.

А. Б.: Для збору й аналізу інформації про результати застосування запропонованої нами технології залучено зовнішню незалежну фірму Market Probe, яка займається дослідженнями ринку. Представники Market Probe двічі на рік (до збирання врожаю і після) опитують відповідальних осіб у господарствах, аналізують отриману інформацію та порівнюють результати експериментальних господарств із контрольними господарствами в цій самій ґрунтово-кліматичній зоні, які мають приблизно однакову площу і вирощують ті самі культури, але технологію підбирають на власний розсуд. Наприкінці сезону наші експерти на основі результатів з експериментальних господарств розробляють для них протоколи і рекомендації на наступний сезон. Крім того, зібрані дані дозволяють порівнювати урожайність, якої досягнули українські аграрії, з даними сільгоспвиробників по всьому світу.

Друге наше зобов'язання спрямовано на вирішення не менш нагальної проблеми сільськогосподарського виробництва — врятувати якомога більшу кількість сільгоспугідь від деградації. У світі ця проблема набрала загрозливих масштабів. Фахівці підраховали, що кожної секунди втрачається ділянка сільськогосподарської землі розміром з футбольне поле! В Україні ця проблема теж існує і вона доволі актуальна. На жаль, слава українських чорноземів уже не така гучна, як раніше.

О. З.: Для виконання цього зобов'язання і реалізації поки що пілотного проекту в Україні було вибрано фермерське господарство «Широкоступ» у Кагарлицькому районі Київської області. Це звичайне середнє господарство, має в обробітку кілька тисяч гектарів землі, а головне — його керівництво зацікавлене у збереженні сільгоспугідь. На жаль, у нас склалася така ситуація, що маючи в оренді землю, господарства особливо не переймаються проблемами збереження родючості ґрунтів, адже власник у будь-який момент може припинити договір оренди. Це одна з відчутних перешкод на шляху вирішення проблеми деградації ґрунтів в Україні.

Для реалізації цього проекту ми залучили науковців профільних інститутів, які досліджують ґрунти в господарстві і рекомендують заходи для їх відновлення. Ці дослідження фінансує компанія «Сингента», а господарство, зі свого боку, зобов'язується виконувати рекомендації за власний кошт. Далі відбувається моніторинг змін у стані ґрунту, визначається, наскільки зберігається гумус і зменшуються ерозійні процеси.

Для успіху, на мою думку, дуже важливо, щоб саме керівництво господарства було зацікавлено у збереженні ґрунтів, адже для цього потрібні чималі матеріальні і людські ресурси. Це заходи не одного року, такий проект розраховано щонайменше на 5 років. Перші результати цього проекту ми очікуємо наприкінці наступного сезону, після лабораторного аналізу ґрунтів проектних полів господарства. Якщо зафіксуємо позитивну динаміку — побачимо зменшення ерозії і збільшення родючості, то візьмемо це господарство за приклад для інших, розповідатимемо іншим аграріям про важливість і потрібність таких заходів у їхніх господарствах із конкретними фактами.

А. Б.: Наступне зобов'язання — підвищити біорозмаїття — цього року започатковано і в Україні. У світі воно з успіхом реалізовується вже багато років. Ідеться про заходи для збільшення біорозмаїття на землях, де ведеться сільськогосподарське виробництво. Наприклад, у Франції тамешнім фермерам у рамках програми



Фото1. Засіяні смужки полів у Франції



Фото 2. На одному з тренінгів із безпечного застосування ЗЗР

лояльності пропонують спеціально розроблену фахівцями компанії «Сингента» суміш насіння квітів, які висіваються на узбіччях полів і вздовж зрошувальних каналів. Це робиться для того, щоб відновити природне середовище, у якому існує корисна фауна. І якщо раніше за цією програмою лояльності фермери найчастіше обирали техніку і різноманітні гаджети, то тепер вони віддають перевагу такому насінню, бо побачили, як після одного лише засівання смужок уздовж полів зростає врожайність сільгоспкультур. Це справді працює. Сподіваюся, так буде і в Україні.

О. З.: У ФГ «Широкоступ» чимало необроблених ділянок. На них у цьому сезоні висівали насіння медоносних рослин, щоб привабити корисних комах і бджіл. Також ми залучили до нашого навчального центру в Дніпрі науковців. Вони моніторять зміни фауни. Ми хочемо знати, наскільки застосування наших технологій, спрямованих на знищення цільових шкідників, впливає на корисну фауну.

А. Б.: Четверте зобов'язання, яке в Україні успішно працює багато років, — навчання працівників фермерських господарств правил безпечної роботи з засобами захисту рослин завжди було важливою частиною ведення бізнесу компанією «Сингента». Ми усвідомлюємо нашу відповідальність щодо забезпечення безпеки життя і здоров'я людей у сільському господарстві, тому постійно вдосконалюємо навчання. Фахівці компанії щороку проводять

безліч практичних тренінгів і навчальних семінарів, на яких розповідають про заходи безпеки і правила при роботі з засобами захисту рослин.

О. З.: У кожному Агроцентрі компанії «Сингента» ми не тільки демонструємо наші технології, а й говоримо про безпечне застосування ЗЗР: і про правильне налаштування обприскувача, щоб крапля рівномірно наносилася на рослину, не було знесення на інші ділянки, і про засоби захисту для працівника, і ще про безліч, на перший погляд, дрібниць, які в результаті можуть мати негативні наслідки для навколишнього середовища і здоров'я людей.

А. Б.: П'яте зобов'язання компанії «Сингента» спрямовано передусім на дрібних фермерів, які працюють у сільському господарстві країн, що розвиваються. Це здебільшого господарства з низьким рівнем виробництва і мізерною прибутковістю. Компанія «Сингента» співпрацює з ними, надає технічну підтримку, щоб вони могли підвищити врожайність. До речі, торік українські фахівці компанії «Сингента» працювали за цим напрямом у Бангладеш, а цього року — в Індії.

Останнє шосте зобов'язання стосується справедливих умов праці в усіх ланках логістичного ланцюжка. Ми вживаємо заходів, щоб у кожному на сінньому господарстві, яке вирощує насіння для компанії «Сингента», було створено рівні умови праці, робота працівників гідно оплачувалася і була безпечною. Незалежні організації, зо-

крема Міжнародна організація праці, контролюють дотримання ними всіх вимог програми. У 2015 році наша Програма справедливої праці охоплювала понад 27 000 постачальників, які представляють 84 % господарств по всьому світу, що вирощують насіння для «Сингента». Ми стали першою сільськогосподарською компанією, яка отримала акредитацію Асоціації справедливої праці (FLA) для нашої програми в Індії.

Ми переконані, що ці шість зобов'язань змінять наш світ на краще. Настав час для рішучих кроків.



Фото 3. Семінар для африканських фермерів



Олександр Іващенко
доктор сільськогосподарських наук, професор,
академік Національної академії аграрних наук України



Олександр Широкоступ
директор ФГ «Широкоступ», Кагарлицький район Київської області

ЗА СПІЛЬНОЇ ІНІЦІАТИВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ АГРАРНИХ НАУК І КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» В РАМКАХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ «ПЛАНУ УСПІШНОГО ЗРОСТАННЯ» 2015 РОКУ БУЛО РОЗПОЧАТО РЕАЛІЗАЦІЮ ЕКОЛОГІЧНОГО ПРОЕКТУ ВІДНОВЛЕННЯ РОДЮЧОСТІ ЕРОДОВАНИХ ЗЕМЕЛЬ ТА ЗБЕРЕЖЕННЯ ВИДОВОГО РОЗМАЇТТЯ ПРИРОДИ НА БАЗІ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА «ШИРОКОСТУП» У КАГАРЛИЦЬКОМУ РАЙОНІ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.

Науковці обстежили аграрні угіддя господарства і встановили площі, які потребують системи агротехнічних заходів, що сприятимуть зменшенню поверхневого стоку води, знижуватимуть інтенсивність процесів ерозії, стимулюватимуть відновлення рівня родючості орного шару ґрунту і мікробіологічної активності на еродованих площах.

Одночасно в господарстві було виділено невеликі ділянки (кожна менша за гектар), де почали формувати мікрозаказники для збереження і відновлення популяцій корисних організмів. На першому етапі йдеться

про відновлення видового розмаїття природної трав'янистої рослинності, насамперед рослин-нектароносів, як кормової бази для збереження і відновлення популяцій корисних комах: польових бджіл, джмелів, наїзників, яйцеїдів тощо, які реально допомагають стримувати чисельність комах-шкідників і є чудовими опилувачами.

На території мікрозаказників припинили випасати овець і велику рогату худобу, там зберігається природний травостій, проводиться підсів насіння диких рослин-нектароносів. Територію мікрозаказників буде чітко

означено і на ній не проводитиметься жодна господарська діяльність. Такі мікрозаказники з часом стануть резерватами, які сприятимуть збереженню і відновленню видового розмаїття корисних елементів дикої природи (ентомофагів, опилувачів) і поступово поширять свій позитивний вплив на прилеглі орні землі. Завдяки «Плану успішного зростання» компанії «Сингента» проведена протягом двох вегетаційних періодів робота вже дає свої позитивні результати — це високі урожаї сільськогосподарських культур на полях з еродованими ґрунтами. Проте основні результати такої роботи ще в майбутньому.

НАШЕ ГОСПОДАРСТВО — УЧАСНИК ДУЖЕ ВАЖЛИВОЇ, НА МОЮ ДУМКУ, ПРОГРАМИ, СПРЯМОВАНОЇ НА ВІДНОВЛЕННЯ РОДЮЧОСТІ ЕРОДОВАНИХ ЗЕМЕЛЬ, ЯКУ РЕАЛІЗУЄ КОМПАНІЯ «СИНГЕНТА» В РАМКАХ «ПЛАНУ УСПІШНОГО ЗРОСТАННЯ».

План реабілітації ґрунтів і підвищення рівня їхньої родючості, який розробили для нас вітчизняні науковці, передбачає виконання певних агротехнічних операцій, як-от внесення рідких органічних добрив, чизелювання, щільювання, внесення органічних добрив, підготовка ґрунту, сівба і догляд за посівами. Також за цим планом ми обстежували й оцінювали зміни видового складу диких рослин на ділянках майбутніх мікрозаказників для збереження і відновлення біорозмаїття на землях, виведених із системи користування.

На початку реалізації проекту ми зробили агрохімічний аналіз ґрунту. Через три роки, після виконання всіх заходів, ми проведемо його ще раз і тоді побачимо, яких результатів досягли. Однак уже на цьому етапі я можу зробити певні висновки. По-перше, агро-

технічні заходи дозволили нам на 18–40 % знизити поверхневий стік води опадів на дослідних полях і спрямувати вологу в глибину орного горизонту. Відповідно активність процесів водної ерозії знизилася.

По-друге, у роки проведення досліджень вегетаційні періоди були досить посушливими і для отримання вагомих урожаїв посівів культурних рослин вирішальне значення мала величина запасів води в ґрунті. Активізація мікробіологічних процесів шляхом внесення сечовини навесні й органічних добрив під оранку восени сприяла посиленню ґрунтоутворних процесів і здатності ґрунту утримувати вологу.

По-третє, практика ведення господарського використання дослідних посівів із застосуванням раціональних

прийомів підвищення рівня родючості ґрунту та захисту від ерозійних процесів і накопичення води виявилася результативною. Рівень урожайності коренеплодів цукрових буряків був 72,4 т/га, насіння сої — 3,74 т/га.

По-четверте, формування мікробіоказників серед орних земель вимагає насамперед зниження антропоного тиску на територію, скоординованих зусиль, які пришвидшують процеси відновлення природного розмаїття, і відповідно часу для того, щоб перехідні сукцесії рослинності поступово було замінено на клімаксові природні фіто- і зооценози.

Я вдячний компанії «Сингента» за таку важливу ініціативу. Наступного року ми, безперечно, далі активно працюватимемо над цим екологічним проектом.

СОЦІАЛЬНІ ПРОЕКТИ





Марина Саприкіна
керівник Центру «Розвиток КСВ»

ЗАРАДИ МАЙБУТНЬОГО

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ — НЕОДМІННА ЧАСТИНА ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА». ДБАТИ ПРО МАЙБУТНЄ ПОКОЛІННЯ УКРАЇНЦІВ — СВІДОМИЙ ВИБІР КОМПАНІЇ. ПРО ОСВІТНІ ІНІЦІАТИВИ «СИНГЕНТА» ГОВОРИМО З КЕРІВНИКОМ ЦЕНТРУ «РОЗВИТОК КСВ» МАРИНОЮ САПРИКІНОЮ.

— ПАНІ МАРИНО, ТРИВАЛА РОБОТА ВАШОГО ЦЕНТРУ В УКРАЇНІ ДАЄ ПІДСТАВИ ДЛЯ ВИСНОВКУ, ЩО ВІТЧИЗНЯНИЙ БІЗНЕС ДЕДАЛІ АКТИВНІШЕ СТАЄ НА ПОЗИЦІЮ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.

Так, наш Центр «Розвиток КСВ», що є членом європейської організації CSR Europe (Брюссель) і Світової бізнес-ради зі сталого розвитку (Швейцарія), працює в Україні вже вісім років. За цей час до нас приєдналися 43

компанії, для яких ми створюємо платформу, де вони можуть обмінюватися думками, досвідом з корпоративної соціальної відповідальності, реалізовувати проекти в цьому напрямі. З одного боку, ми приносимо глобальні тенденції в Україну, з іншого — розповідаємо про український досвід світові.

Центр «Розвиток КСВ» має кілька напрямів діяльності. Перший — соціальна відповідальність компанії в конфліктні

часи. Майдан нагадав українцям про базові цінності, на яких будується нація. Більшість компаній, що працюють в Україні, не залишилися осторонь від подій у країні, кожна намагалася зробити свій внесок. Другий напрям — бізнес і освіта. У нас цей напрям найсильніший, бо, на нашу думку, якщо ми хочемо змін у країні, ми повинні починати з молоді, дітей. Третій — це соціальна відповідальність муніципалітетів і державних компаній. І четвертий — просування України за кордоном.

— ПОГОВОРИМО ДОКЛАДНІШЕ ПРО ОСВІТНІЙ НАПРЯМ ВАШОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

— Сьогодні близько 20 компаній є партнерами Центру в освітніх проєктах. Розпочинали ми з вищих навчальних закладів. Наш Центр створив платформу, на якій бізнес і виші могли б співпрацювати. Програми не тільки зі студентами, а й з керівниками університетів, були дуже цікавими. Наприклад, цього року відбуватиметься вже четвертий форум, на якому топ-менеджери провідних компаній читатимуть ректорам вишів лекції з розвитку менеджерських навичок. Адже ректорів ніхто не вчив керувати персоналом, вони люди науки і для багатьох з них це проблема.

Однак студент — людина, котра вже обрала собі професію. Інше питання, чи зробила вона свідомий вибір, чи буде це справою її життя? В Україні, на жаль, майже відсутня система





профорієнтації, а та, що подекуди є, не задовольняє потребу в ній. Дитина в останніх класах школи найчастіше розгублена і не знає, ким вона хоче бути.

Ми вирішили створити проект з профорієнтації для школярів. Наш Центр став першою організацією, яка системно привела бізнес у школи. Є чимало компаній, які приходять до школи, щоб допомогти матеріально, ми ж вважаємо, що допомога — це добре, але важливіше виховувати дітей, допомагати орієнтуватися в сучасному світі, обирати справу свого життя.

Тому ми започаткували проект, який працює вже третій рік поспіль і називається STEM (аббревіатура англійських слів наука — Science, технологія — Technology, інженерне проектування — Engineering, математика — Mathematics). Щороку ми обираємо для STEM 400 школярів-десятикласників із 20 шкіл Києва. Чому саме 10-й клас? Тому що у десятикласників попереду є рік для визначення справи, якою вони хотіли б займатися.

Для цього проекту ми об'єднали п'ять компаній, вони зовсім різні за напрямками діяльності. Компанія «Сингента» представляє сучасні напрями в агрономії і біології — біоінженерію,

біоінформатику, біотехнологію — та розповідає про перспективні шляхи розвитку в цій сфері і майбутні професії. Агроном — одна з таких професій. Сучасне сільське господарство — майданчик для застосування інноваційних рішень на практиці. Представники компанії розповідали про обов'язки агронома, скільки він заробляє, які технології використовує, говорили про перспективи роботи в міжнародній компанії, де можна здобути цю професію.

— ЯК СТОЛИЧНІ ШКОЛЯРІ СПРИЙНЯЛИ МОЖЛИВІСТЬ СТАТИ АГРОНОМАМИ?

— Це найбільший стереотип, який зруйнував наш проект! Протягом п'яти місяців школярі відвідували п'ять різних компаній. Наприкінці ми запитали, що найбільше їх вразило. Найчастіше відповідали: «Сингента» і професія агронома. У їхній уяві агроном — це такий собі дідусь у брудному одязі з лопатою і граблями, який бігає по полю, а виявилось, що це сучасна людина, яка їздить на дорогій машині, знає англійську мову, отримує дуже пристойну зарплату.

Звичайно, не всі підуть в агрономи, а проте після наших інтерактивних занять вони дійшли думки, що «Сингента» — класна компанія, і висловлювали бажання працювати в ній. До

речі, користуючись нагодою, хочу подякувати компанії за активну участь у цьому проекті. На початку планувався, що представники компанії приходять до школи і проводять інтерактивні заняття там. «Сингента» ж запропонувала інший варіант — щоб діти приходили в компанію і на власні очі бачили, як там усе влаштовано, як люди працюють. У школі вони обмежені правилами й умовами, а тут інше середовище. Це виявилось дуже успішною практикою, і наступного року всі компанії пішли цим шляхом. Сучасні діти — переважно індивідуалісти, а після відвідин успішної компанії вони усвідомлюють, що для досягнення результатів важливо працювати саме в команді, щоправда, команда має бути правильною, як-от у «Сингента». Тут панує особлива атмосфера.

— ЧИ НЕ ПЛАНУЄТЕ ВИ ПОШИРЮВАТИ ПРОЕКТ У РЕГІОНИ, ДЕ БІЛЬША КОНЦЕНТРАЦІЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ?

— Плануємо! У нас є велика мрія, щоб проект відбувався і в інших містах та селах. Потроху ми рухаємося в цьому напрямі. Наступними стануть Дніпро та Львів. Ми знайшли партнерів і найближчим часом презентуємо проект у Дніпрі. Головна перешкода для просування в регіоні — фінансування проекту. Я дуже

вдячна компанії «Сингента», яка підтримує цей проект. Вона інвестує у майбутнє, думає про перспективу і зацікавлена, щоби молодь навчалась і працювала в країні, а не виїздила за кордон. На жаль, регіональні компанії переконали дуже важко. Однак ми не опускаємо руки і сподіваємося, що з часом досягнемо результату. Центр дуже хотів би, щоб проект охопив усю Україну. У мене є мрія зробити автобус STEM, який їздитиме від села до села з освітньою місією. Впевнена, що з часом так і буде.

— ЧИ УКРАЇНСЬКИЙ STEM ЧИМОСЬ ВІДРІЗНЯЄТЬСЯ ВІД ЄВРОПЕЙСЬКОГО?

— У Європі STEM спрямовано головним чином на дівчат, адже в цій професії зазвичай переважають чоловіки. В Україні вирішили, що робитимемо спільний STEM, не поділяючи на дівчат і хлопців. Проте ми таки розробили окремий проект для дівчат, але не про вибір професії, а про мотивацію.

Усі ми знаємо, що в аграрному бізнесі дуже мало жінок, а в топ-менеджменті аграрних компаній майже всі чоловіки. Навіть коли дівчата обирають цю професію, вони в ній не залишаються. Тому у нас виникла ідея представити школяркам жінок, які досягли успіху і зробили вагомий внесок у розвиток технологій в Україні, створити май-



Ярина Шеремет, компанія «Сингента»

данчик для спілкування між ними, щоб надихнути молодих дівчат робити кар'єру у різних сферах STEM. На нашу думку, конче потрібно руйнувати гендерні стереотипи при виборі професії, підвищувати віру дівчат у власні здібності та можливість побудувати STEM кар'єру в Україні.

Мені дуже приємно, що Ярина Шеремет, яка очолювала підрозділ технічних сервісів у компанії «Сингента» в Україні, а нині працює у Швейцарії, увійшла до цього списку жінок. Днями таке спілкування відбудеться в Одесі, потім буде Дніпро, Львів та інші міста. Жінки під час зустрічі на прикладі свого життєвого досвіду показуватимуть, що бути щасливою в цій професії можливо, що цілком реально встановити баланс між родиною і роботою.

Отже, крім проекту STEM для школярів, STEM для дівчат, наш Центр також разом із компанією «Сингента» опікується ще одним освітнянським напрямом: STEM-коаліцію спрямовано на те, щоб змінити викладання STEM дисциплін у школах. Адже компанія прийшла і пішла, а вчитель з учнями щодня. Він найпершим має мотивувати і допомагати обирати професію. Центр прагне створити освітню коаліцію, куди входить компанія, університети і школи, щоб змінити викладання STEM дисциплін, аби дітей на уроках мотивували вчителі. Для цього ми оголошуватимемо конкурс для шкільних учителів на краще заняття зі STEM. Звичайно, будуть і призи для переможців.

Ще один цікавий проект, над яким ми працюємо з компанією «Сингента», — створення карти професій в аграрній сфері. Нині триває активна робота, ми проводимо численні зустрічі з компаніями, результатом яких стане сформований перелік основних і допоміжних аграрних професій та де їх можна здобути. Така профорієнтація дуже важлива, адже це допоможе і дітям, і батькам зрозуміти, які спеціальності актуальні, де їх можна опанувати (не тільки у вищих і середніх навчальних закладах, а й на онлайн-курсах). Наша мрія — щоб у кожній школі були уроки кар'єрного розвитку. Скажімо, у європейських школах дві години кожні півроку проводять часи кар'єрного розвитку.



— ОБРАВШИ ПРОФЕСІЮ ДО ДУШІ І ЗАКІНЧИВСЯ НАВЧАННЯ, МОЛОДИЙ СПЕЦІАЛІСТ НЕ ЗАВЖДИ МОЖЕ ЗНАЙТИ РОБОТУ.

Так, з одного боку, в Україні великий невикористаний потенціал людських ресурсів, а з іншого — компанії відчувають гостру потребу в молоді з потрібними навичками. Серед молоді високий відсоток безробітних, чимало юнаків і дівчат виїжджають навчатися і працювати за кордон. На нашу думку, бізнес і освітяни повинні відігравати активнішу роль у вирішенні проблеми працевлаштування молоді. З цієї метою Центр підготував пакт «Заради молоді-2020», підписавши який, компанії зобов'язуються створити 20 тисяч робочих місць для стажування і першої роботи української молоді. Сьогодні його підписали вже 43 компанії. Мені дуже приємно, що «Сингента» була однією з перших.

— ЩО, НА ВАШУ ДУМКУ, МОТИВУЄ УСПІШНІ КОМПАНІЇ, ЗОКРЕМА ТАКІ, ЯК «СИНГЕНТА», БУТИ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИМИ І ДБАТИ ПРО МОЛОДЬ?

— Соціальна відповідальність — невідлучна частина діяльності «Сингента». Дбати про майбутнє покоління українців — її свідомий вибір, адже в компанії вважають, що розвиватися окремо від суспільства неможливо. Якщо допомагаєш дітям, то віриш у майбутнє. Співпрацюючи по наших проектах, я бачу, що в колективі компанії «Сингента» зовсім інший рівень культури. Здається, що спеціально підбираються люди зі схожими цінностями. З ними легко. Хотілося б, щоб так було в більшості аграрних компаній



Ярослав Вітер
співзасновник пізнавального клубу «Думай Рум»



НАУКА ЯК МИСТЕЦТВО

«ВІДВІДУВАННЯ ЛАБОРАТОРІЇ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ — ЦЕ НАЙПРОСТІШИЙ СПОСІБ ДЛЯ МІСТЯНИНА СТАТИ БЛИЖЧИМ ДО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА», — ВВАЖАЄ ЯРОСЛАВ ВІТЕР, СПІВЗАСНОВНИК ПІЗНАВАЛЬНОГО КЛУБУ «ДУМАЙ РУМ», ПАРТНЕРА КОМПАНІЇ «СИНГЕНТА» В ОСВІТНЬОМУ ПРОЕКТІ «АРСЕНАЛ ІДЕЙ», ЩО ЙОГО РЕАЛІЗОВУЄ НАЦІОНАЛЬНИЙ КУЛЬТУРНО-ХУДОЖНІЙ І МУЗЕЙНИЙ КОМПЛЕКС «МИСТЕЦЬКИЙ АРСЕНАЛ».

ПАНЕ ЯРОСЛАВЕ, ЧОМУ САМЕ МИСТЕЦЬКИЙ АРСЕНАЛ І ЯК ІЗ НИМ ПОВ'ЯЗАНО СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО?

Мистецький Арсенал робить багато цікавих проектів, «Арсенал Ідей» — один із них. Цікавий він насамперед тим, що спрямований на дітей і підлітків, тобто покликаний реалізувати широку освітню програму. Це така собі творча лабораторія, що поєднує мистецтво, науку, винахідництво й інновації. Представлена там унікальна програма дозволяє дітям і підліткам вивчати, пізнавати, досліджувати, створювати власні роботи. Через гру вони крокують до науки і творчості.

У 2014 році компанія «Сингента» приєдналася до проекту «Арсенал Ідей», а ми їй допомагаємо його реалізувати в Лабораторії інноваційних

рішень. Скажу відверто, спочатку у нас були сумніви у його успішності. Коли ми розпочинали цей проект у лютому 2014-го, ситуація в країні була напруженою, думали, що людям буде не до виставок. Однак наші побоювання не виправдалися. З першого дня роботи Лабораторії відвідувачів було чимало.

ЩО, НА ВАШУ ДУМКУ, ЇХ ПРИВАБИЛО?

Можливо, генетична пам'ять, адже українці вирощували, вирощують і, сподіваюся, завжди вирощуватимуть, навіть якщо живуть у місті. Їм ця тема цікава. Можливо, те, як було оформлено наш простір: зелені рослини серед зими привернули увагу. Ми, до речі, дуже прискіпливо підходимо до оформлення, бо вважаємо, що у сприйнятті має бути задіяно і

зір, і слух, і навіть нюх. У вазонах ростуть яблуні й вишні, пахне медом чи свіженькою соняшниковою олією, у прозорому контейнері рясніють помідори й картопля та ще багато цікавого. Постійний наш експонат — карта України — щоразу змінює забарвлення, наприклад, восени вона складалася з борщового набору, взимку — з мандаринів.

ЯКА ТЕМАТИКА ЕКСПОЗИЦІЙ І ЯК ЧАСТО ВОНА ЗМІНЮЄТЬСЯ?

Кожні три місяці ми робимо нову програму. Розуміючи, що до нас приходять діти з батьками, матеріал представляємо так, щоб це було цікаво всім. Разом відкриваємо величезний потенціал рослин, їх розмаїття, з'ясуємо, звідки беруться продукти харчування, які сільськогосподарські культури існують, які з них

найпопулярніші в Україні, що таке «здорова» і «хвора» рослина, хто такі шкідники, говоримо загалом про значення науки в житті людини, думаємо, як зберегти наше природне середовище. Це не лекція, не урок, а унікальний інтерактивний підхід, це не суха наука, а жива рослина в руках. У нашому розпорядженні чимало техніки, яку надала компанія «Сингента», зокрема проектори, мікроскопи, документ-камери й інше. Це справляє неабияке враження на дітей, особливо коли вони розглядають рослину під мікроскопом.

Працівники діагностичної лабораторії компанії в Білій Церкві готують для нас зразки пророщеного насіння рослин у чашках Петрі та в паперових рулонах, у яких видно розвиток рослини від пророщеної насінини до зеленого росточка з коренем. Такого точно ніхто з відвідувачів не бачив.

Коли у нас була тема про кукурудзу, ми не тільки говорили про цю рослину, дивилися відео, а й робили крохмаль із неї, коли була соняшникова тема — робили олію на гідравлічному пресі.

Наша лекція про дивовижний світ бджіл побила всі рекорди відвідування. Навіть для багатьох дорослих стало відкриттям їхня активна участь у сільському господарстві,

влаштування бджолоїної родини. До речі, в окремих країнах у компанії «Сингента» діє програма «Операція 'Запилювач'», за якою фермерам роздають насіння квітів, які приваблюють бджіл. Фермер їх сіє вздовж полів і створює в такий спосіб середовище проживання бджіл, підвищує біорозмаїття у тих областях, де фермери вирощують свою продукцію.

У минулому сезоні ми представили відвідувачам розумну модель теплиці, яка управляється за допомогою комп'ютерної програми, що визначає температуру, вологість і автоматично вмикає підігрів, полив та освітлення. Батьки цікавилися, чи можна так зробити на балконі, щоб вирощувати зелень, а діти були вражені, що на комп'ютері можна не тільки гратися, а й робити так, щоб рослини добре почувалися.

Загалом ми розвіюємо чимало дитячих стереотипів. Скажімо, на лекції про їжу ми запитали дітей, чи знають вони, звідки беруться продукти. Не повірите, 80 % сказали, що з холодильника. Почали з'ясувати, як вона потрапляє в холодильник. Вийшли на версію супермаркету, потім продовольчої бази і, врешті-решт, прийшли до того, що їжа десь росте. Як ми бачимо, існує величезна потреба в такій інформації. Здавалося б, звичні речі, а говорити про них дуже важливо.

Ми пропонуємо взяти насіння рослин додому і спробувати там його виростити. Беруть, вирощують і, що цікаво, приходять удруге, щоб похвалитися або, навпаки, дізнатися, що вони зробили не так, бо рослина не така гарна, як у нас у Лабораторії.

ЯКІ ТЕМИ ПРОПОНУВАТИМЕТЕ ДО УВАГИ ДІТЛАХІВ НАЙБЛИЖЧИМ ЧАСОМ?

Ми з компанією «Сингента» приготували чимало цікавого. Говоритимемо про ячмінь і цукрові буряки, звичайно, нестандартно і цікаво, і про пиво згадаємо, і про цукор, можливо, щось приготуємо в Лабораторії.

Сучасне сільське господарство вже неможливо уявити без цифрових технологій, цим шляхом іде весь світ і Україна теж намагається не відставати. Ми покажемо, як вони допомагають точно посіяти насіння в землю, внести правильну кількість добрив, викинути рослину, виростити овочі і фрукти в теплицях, як за допомогою супутника дослідити ґрунт, як за допомогою дрона побачити стан посівів.

Нагадуватимемо також про важливість охорони навколишнього середовища, адже життя загалом і сільське господарство зокрема напряму залежать від стану довкілля.

Розкриймо потенціал рослини разом