

Аграрні рішення поруч!
hectare.ua



В УКРАЇНІ ЗІБРАЛИ
РЕКОРДНИЙ УРОЖАЙ ГОРІХІВ:
ВРАЖАЮЧІ ЦИФРИ



АГРОХІМІЧНІ
ТЕХНОЛОГІЇ

ВИРОБНИКИ МІНЕРАЛЬНИХ
ДОБРИВ ТМ PARTNER

Підготовка саду
до весни



«ПРИБУТКОВИЙ УРОЖАЙ
ЗАЛЕЖИТЬ ВІД ПРАВИЛЬНО
ПІДБРАНОВОГО ГІБРИДА»

ІРИНА САВЧУК,
комерційний директор
ТОВ «Корпорації Гектар»:
«НЕ БІЙТЕСЯ МРІЯТИ, ПРОБУВАТИ ЩОСЬ НОВЕ.
ЯКЩО ЧОГОСЬ ДУЖЕ ХОЧЕТЬСЯ, ЗАПАСІТЬСЯ
СМІЛИВІСТЮ, І ПОЧНІТЬ ДІЯТИ!»

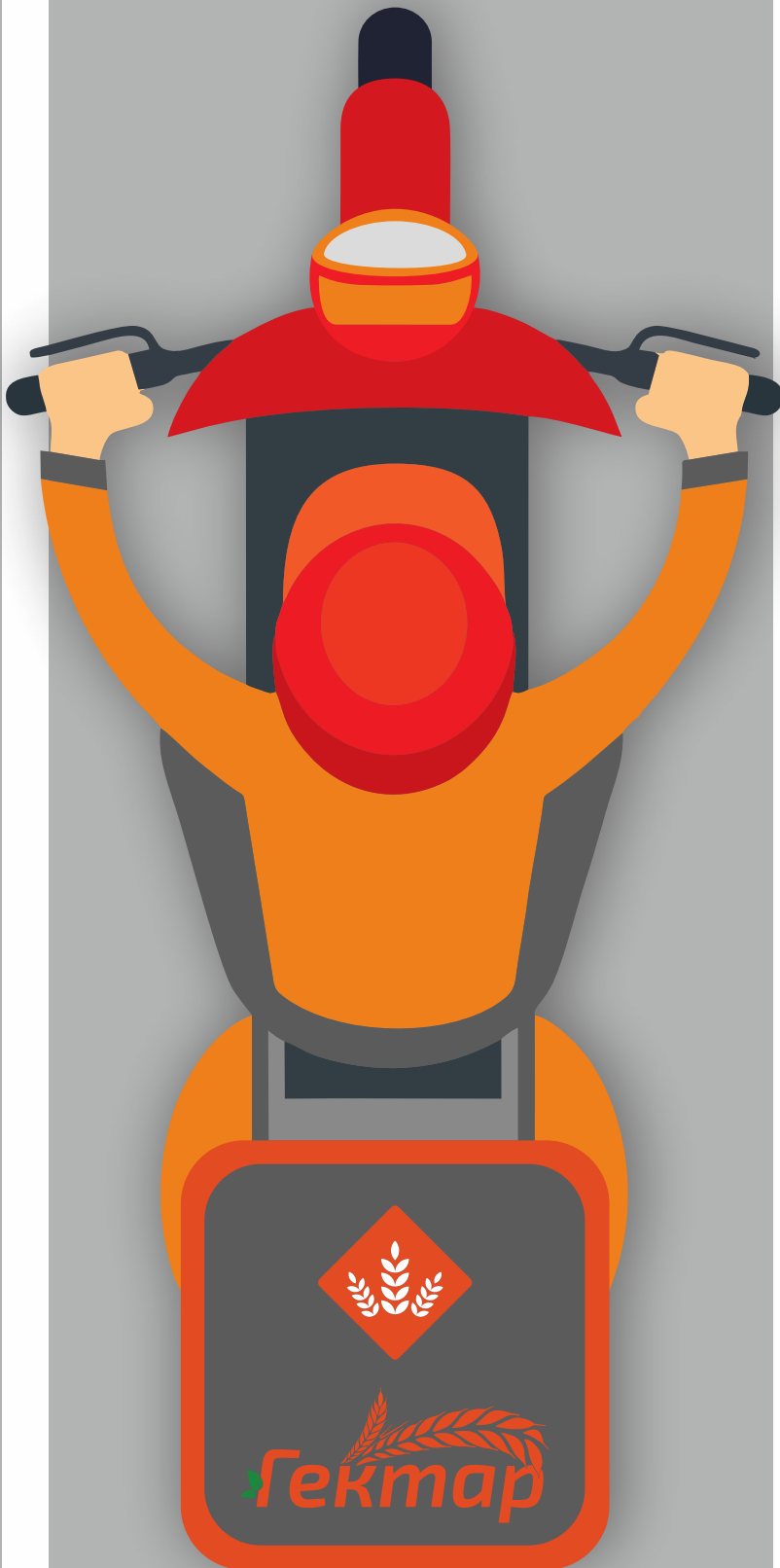
ДОСТАВКА ДОДОМУ ПО МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

1

МИТТЄВА
ВІДПРАВКА У ДЕНЬ
ЗАМОВЛЕННЯ

2

СТАНДАРТНА
ВІДПРАВКА НА
НАСТУПНИЙ
ДЕНЬ ПІСЛЯ
ЗАМОВЛЕННЯ





5 Вступне слово

6 Актуальне інтерв'ю

Комерційний директор компанії «Гектар» Ірина Савчук: «Не бійтеся мріяти, пробувати щось нове. Якщо чогось дуже хочеться, запасіться сміливістю, і почніть діяти!»

10 Практичні поради

Як отримати високий урожай соняшнику?

12 Новини агроринку

14 Рейтинги

16 Ексклюзив

Кукуруза Іван Іванович, директор ТОВ «КМК Агро»: «Прибутковий урожай залежить від правильно підбраного гібрида»

19 Гумор

20 Цитати

21 Цифри

22 Новини компаній

26 Життя компанії

Таран Наталія: «Наша компанія вкладає ресурси в своїх співробітників, підвищує їх професіоналізм, надає можливість кар'єрного росту»

28 Агрорішення

Виробники мінеральних добрив ТМ Partner

30 Захисти врожай

Підготовка саду до весни

34 Досвід господарств

Василь Ленковець: «Отримати хороший врожай можливо тільки за умови придбання агрохімічної продукції безпосередньо у компанії – виробника або її офіційних дистриб'юторів»

38 Виробники



«Гектар»

№4, березень 2019

Журнал виходить
6 разів на рік

www.hectare.ua

Свідоцтво
про державну
реєстрацію серія
КВ №23407-13247Р
від 24.05.2018 р.,
видано Міністерством
юстиції України

Номер підготували:

Головний редактор

Ревнюк Дарія

Кореспондент

Ревнюк Дарія

Дизайн і верстка

Олена Шевченко

Фото в номері:

Шевченко Олена,

Стефанський Ігор

Рекламний відділ

Ігор Стефанський

Видавець і редакція

ТОВ «Гектар-інфо» 54031,

м. Миколаїв, вул. Троїцька, 238,

e-mail: info@hectare.com.ua

Підписано до друку: 15.03.2019

Тираж: 1000 екз.

Кольороподіл та друк:

ТОВ «Перша зразкова друкарня»,
м. Харків, вул. Маршала Конєва буд. 21.
+38 (057) 759-99-60

У разі передруку посилання на журнал «Гектар» обов'язкове. Відповідальність за зміст реклами несе виключно рекламодавець. Редакція журналу «Гектар» не завжди поділяє погляди авторів.

UKRAVIT

ВІДСОТКОВА СТАВКА

0,01%

РІЧНИХ

6

МІСЯЦІВ

Базові вимоги до позичальника:

- ведення профільної діяльності від 2 сезонів;
- останній звітний рік - прибуткова діяльність;
- земельний банк не перевищує 10 000 га;



otrbank

УНІКАЛЬНІ УМОВИ!



Дорогі читачі, друзі та партнери!!

Цього року завдяки сприятливим кліматичним умовам весняна посівна кампанія почалася ще в перші дні березня. Теплий початок місяця спричинив справжню спеку для аграрних компаній. З кожним днем польові роботи набирають все більше обертів.

В четвертому випуску журналу «Гектар» у постійній рубриці «Практичні поради» Ви дізнаєтеся, як фермерам отримати великий урожай соняшнику. Чому необхідною умовою хорошого врожаю є правильний вибір гібрида у рубриці «Ексклюзив» розповість директор ТОВ «КМК Агро». Про те, на що треба звертати увагу і як краще підготувати свій сад до весни розповімо в рубриці «Захисти урожай». В інтерв'ю з регіональним менеджером міжнародної компанії «Нертус» торкнемося актуальних питань про сільське господарство, поговоримо про сучасні засоби захисту рослин, мікродобрива, насіння, які пропонує сільгоспвиробникам угорський Агрохімічний Холдинг Peters & Burg Ltd.

Основна мета нашого журналу – надання актуальної та достовірної інформації, що має практичне спрямування. Сподіваємося, інформативні статті допоможуть Вам у повсякденній практиці і змусять змінити своє ставлення до землеробства.

Ми раді повідомити, що «Корпорація Гектар» запускає нову послугу під назвою «Доставка додому», яка передбачає привезення замовлення до дверей вашого дому день у день, навіть від 5 л. Клієнту більше не потрібно чекати декілька днів і ходити до відділень перевізників, варто лише зробити замовлення на нашому сайті hectare.ua. Спочатку послуга буде доступна жителям Миколаївської області, згодом реалізована на всій території України.

Редакція нашого журналу націлена на активне залучення до співпраці всіх зацікавлених читачів, сільгоспвиробників, фермерів і агрокомпаній. Щоб зв'язатися з нами, пишiть на пошту marketing@hectare.ua або телефонуйте **+380676546645**.

З повагою, керівник відділу маркетингу, Ігор Стефанський



КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР «КОРПОРАЦІЇ ГЕКТАР» ІРИНА САВЧУК: «НЕ БІЙТЕСЯ МРІЯТИ, ПРОБУВАТИ ЩОСЬ НОВЕ. ЯКЩО ЧОГОСЬ ДУЖЕ ХОЧЕТЬСЯ, ЗАПАСІТЬСЯ СМІЛИВІСТЮ, І ПОЧНІТЬ ДІЯТИ!»



Молода, відкрита і доброзичлива керівник успішної компанії сяє, розповідаючи про свою роботу

Головний офіс досить молодій компанії на українському агроринку, але вже з міцною репутацією надійного постачальника посівних матеріалів, засобів для захисту рослин та добрив – це абсолютно особливе місце. Чітко структурований простір дивовижним чином об'єднує в собі системну впорядкованість і креативну творчу атмосферу. Банери на стінах ілюструють розширений асортиментний ряд продукції відомих українських і світових виробників, привертають увагу і наводять на думку, що гасло компанії "Наш успіх повністю залежить від успіху наших клієнтів", не просто слова. Логічно організовані робочі місця, сучасний дизайн кухні, просторий довгий хол, припарковані біля кабінетів гіроборди, завдяки яким співробітники швидко долають великі

відстані, економлячи час. Влаштувавшись в ергономічному чорному кріслі, я розмовляю з комерційним директором «Корпорації Гектар» Іриною Савчук. Молода, відкрита і доброзичлива керівник успішної компанії сяє, розповідаючи про свою роботу. Її інтерес створювати принципово новий підхід організації продажів і бажання реалізувати головну місію компанії – кожному фермерові повноцінний агрономічний супровід і першокласний сервіс обслуговування – надихають ентузіазмом. Перевіреном на власному досвіді рецептом, що треба бізнесу, щоб не просто вижити, а й вирости в складний економічний період, а також чи важко реалізувати себе жінці в соціальній сфері, про це та інше поділилася з читачами моя співрозмовниця.



– Ірино, минуло три роки з моменту створення компанії "Гектар". Якими вони були?

– По-різному, десь легко, місцями важко. Але в цілому, ми розвивалися, не стояли на місці, постійно додавали щось нове. За цей час у нас накопичився багаж ідей, тільки встигай все реалізовувати. Експериментальні проекти в технологічному напрямі продумуємо колективно, іноді сперечаємося. Але завжди приходимо до спільного знаменника, який в підсумку приносить очікувані плоди. Зараз удосконалюємо сайт, додаємо оновлення, мобільні застосування, відстежуємо тенденції розвитку, щоб йти в ногу з часом. Ми намагаємося бути ближче до кожного партнера, реалізовувати побажання, допомагати, йти назустріч. Індивідуальний підхід і висока якість роботи – ось те, на мою думку, до чого важливо прагнути завжди.

– На сьогодні у компанії два основні канали продажів – мережевий і гуртовий. Який з них вважаєте перспективнішим?

– Ми взагалі стартували з інтернет-магазину і гуртових продажів, мережевий канал запустили у кінці цієї зими, якраз потрапивши в сезон. Тому поки складно робити якийсь висновок. Плануємо розвивати цей напрямок також. Політика ціноутворення у нас гнучка, тому партнери завжди можуть розраховувати на консенсус і взаємовигідне співробітництво.

– Зараз "Гектар" – це більше 10-ти торгових точок, 70 тисяч виконаних замовлень, 20 міжнародних партнерів. У чому секрет такого успіху?

– Напевно в тому, що ми продаємо клієнтам не товари, а готові рішення їх проблем. Намагаємося збудувати роботу так, щоб стосунки стали довгостроковими, і задоволений клієнт наступного разу знову звертався до нас. З очевидних плюсів, це також оперативна доставка та кваліфіковані агрономи, які завжди на зв'язку, можуть підказати, пояснити, дієво допомогти розв'язати проблему, часом навіть з виїздом в поле. Генеральний директор іноді приводить порівняння нашої компанії з аптечною мережею, тільки для фермерів. І це дійсно так. В цілому, без перебільшень можу відзначити, що ми постійно доповнюємо лінійку продукції від відомих виробників, і вона користується попитом протягом цілого року, тому зайвий раз доводити високу ефективність і прибутковість



Намагаємося підтримувати в колективі здоровий дух

співпраці з «Гектар» не доводиться.

– Знаю, що в перспективі плануєте відкрити свою лабораторію...

– Зараз вже ведуться підготовчі роботи, але повноцінно плануємо запустити її в наступному році. Це доповнить комплекс послуг, які надаємо клієнтам. У агрономів буде можливість приймати на поле до фермера, швидко провести необхідні аналізи, запропонувати готове рішення.

– Як складаються відносини з гуртівнями та партнерами? Чим залучаєте нових та підтримуєте наявних?

– У нас постійно поповнюється асортимент, підписуються нові договори з постачальниками. Відносини з партнерами – один з ключових чинників успіху, якому ми приділяємо максимальну увагу поряд з рівнем якості продукції.

– Чи були випадки, коли Вам допомагав у вирішенні ділових питань жіночий шарм?

– Звичайно, були. Але я завжди намагаюся правильно дозувати жіночу чарівність, поєднуючи її з діловою постановкою питання, та професійними знаннями з тих проблем, які потребують вирішення.

– Велика компанія – це суттєві кадрові задачі. Хто Ваші спеціалісти? Чи проводиться з ними якість обов'язкове навчання?

– Ми регулярно проводимо цільове навчання співробітників, але з персоналом ситуація складеться не проста. Основне питання сьогодні – це кадрове голодування, коли працівник не відповідає займаній посаді і вимогам сучасного



часу – постійним якісним змінам. Ця вимога, звичайно ж, не закріплена в трудовому договорі, але вона забезпечує постійний розвиток колективу і конкурентоспроможність компанії. Біда в тому, що у багатьох фахівців немає практики, цілісного розуміння процесу. Наразі ми плануємо запускати експериментальний проект – школу з навчання агробізнесу. Вже проведено декілька етапів підготовки, нас підтримало керівництво ВУЗів, які працюють в цьому напрямку в Миколаєві, Херсоні та Одесі. Мета – узяти майбутніх випускників до себе на виробничу практику, з можливістю надалі працевлаштуватися в нашу компанію. Як показує практика, іноді краще взяти людину без досвіду роботи, але з полум'ям в очах, і бажанням вчитися всьому новому, ніж мати справу з топ-фахівцем, який не зовсім підходить під наші бізнес-процеси, і не хоче удосконалювати навички, бо вже має великі амбіції.

– Чим втримуєте своїх фахівців?

– Створюємо комфортні умови, щоб співробітники із задоволенням приходили на роботу. Це стосується не лише облаштування офісу. З боку керівництва компанії до кожного працівника у нас дійсно лояльне ставлення, намагаємося підтримувати в колективі здоровий дух. Цього року було проведено три корпоративних вечірки. Остання – приурочена ювілею компанії. В затишному ресторанчику влаштували невеличке свято для своїх. Були запрошені усі співробітники, не обійшлося без нагород. Провели такий собі "Оскар", вручивши дипломи найкращим в різних номінаціях. Голосування проходило заздалегідь, тобто кожен міг висловити свою думку та проголосували за того чи іншого кандидата.

– Для керівництва «Оскар» передбачався?

– Так, і це стало приємною несподіванкою. Це означає, що ми на правильному шляху. Головне – любити свою справу, бути здатним прислухатись до того, що кажуть співробітники та клієнти. Це принципово важливо, щоб послуга або продукт залишалися свіжими та інноваційними. Керівництво компанії старається вдосконалюватись, щоб бути здатними надихати співробітників.

– Перелічіть навички, якими на Вашу думку повинен володіти сучасний управлінець.

– Аналітичне та структурне мислення, вміння



Я завжди намагаюся правильно дозувати жіночу чарівність, поєднуючи її з діловою постановкою питання

обробляти великий обсяг даних із різних сфер, оформляти інформацію в структурному вигляді, а не просто її аналізувати. Ще важливо вміти спілкуватися і працювати з людьми. Це дуже складний, але цікавий процес. Тут треба володіти собою, щоб побачити людину, зрозуміти, як застосувати її можливості і переваги. Уміння довіряти співробітникам також треба в собі виховувати, адже управління – це і є в якійсь мірі майстерність делегувати повноваження. Я прибічник того, що потрібно постійно розвиватися, вчитися чомусь новому.

– Чи можете Ви порекомендувати декілька книжок тим, хто має на меті стати успішним управлінцем?

– Не завадить звернути увагу на книгу Тоні Шея "Доставка щастя". Вона буде корисна підприємцям і менеджерам, які прагнуть зробити свій бізнес ще краще. Це одна з найвеселіших,



вважаючих і корисних ділових книг, яку я прочитала за останній час. Наразі закінчую читати книгу Кейта Феррацці "Ніколи не їжте наодинці". Її написав гуру в області нетворкінгу, американський письменник та професійний оратор. Кейт Феррацці вчить читача спілкуватися, і перетворювати комунікацію на успіх.

– Яких поширених помилок на Вашу думку краще уникати, щоб домогтися цього самого успіху?

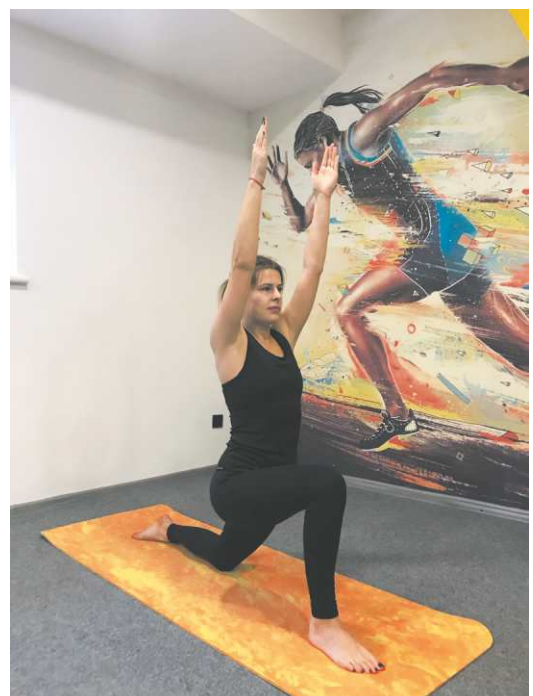
– Помилки – це завжди досвід. В нашій компанії шлях до тих чи інших перемог теж проходив по-різному, десь помилялися, набивали «шишки», але рухалися вперед. Бо якщо не спробуєш, то не дізнаєшся. З того, що хотілося б виправити – це ретельніше підбирати персонал. На одному з тренінгів мені запам'яталася фраза бізнес-тренера: "Якщо в компанії виник попит в працівникові, і ви розумієте, що потрібна якась штатна одиниця – це вже запізно. Треба все робити на випередження". Є віра в те, що після запуску нашої школи з навчання агробізнесу ми нарешті вирішимо гостре питання з підбором відповідних кадрів. Якісного розвитку в нашій сфері можна досягти тільки при роботі в колективі, коли виникає ефект синергії за рахунок вкладу кожного члена команди. Для нас важливо саме ставлення людини до своєї роботи, бажання постійно розвиватися і вміння працювати в команді.

– У Вашому житті є місце для спорту?

– Так, кожен свій ранок починаю с 50-ти хвилинної пробіжки. У гарну погоду тренуюся на свіжому повітрі, коли часу замало, то займаюся в спортзалі. Оздоровчий біг зміцнює здоров'я та дає змогу розвивати в собі такі корисні навички, як спритність, швидкість, сила, терпіння. А ще заняття спортом рано вранці заряджають мене позитивними емоціями на весь день.

– Як ви вважаєте, чи може жінка жити цікавим соціальним життям і одночасно бути щасливою в сім'ї?

– Для мене шлюб – це союз рівних, який заснований на повазі, довірі, дружбі, спільних інтересах. І якщо чоловік і дружина бачать один в одному особистість, поважають інтереси і бажання один одного, то чому б жінці не жити цікавим соціальним життям? Одне іншому не заважає. Сімейне щастя і активну життєву позицію цілком можна поєднати. Я роблю саме так. Звичайно, це можливо при наявності взаємної поваги і любові. Якщо жінка не мислить себе без активної участі в житті міста, регіону, країни – навіщо ж її обмежувати стінами будинку, роблячи тим самим нещасною? Звичайно, зустрічаються представниці прекрасної статі, яким зовсім не потрібно активного соціального життя – вони цілком щасливі в своєму домашньому світі. І це прекрасно – кожному своє! Головне, що хотілося б побажати і чого часом не вистачає нашим жінкам – не бійтеся мріяти, пробувати щось нове. Якщо чогось дуже хочеться, запасіться сміливістю і почніть діяти!



Заняття спортом рано вранці заряджають мене позитивними емоціями на весь день



ЯК ОТРИМАТИ ВИСОКИЙ УРОЖАЙ СОНЯШНИКУ?

Однією з найбільш популярних олійних культур в Україні є соняшник. З одиниці площі він дає в середньому по країні 750 кг/га олії, що є найбільшим виходом продукту серед інших олійних культур. У зв'язку з високим рівнем рентабельності соняшнику та великим попитом на його насіння значно розширилися й посівні площі рослини. За даними Державної служби статистики України у 2018 році зібрано 13,7 млн т соняшнику з площі 6 млн га при врожайності 22,8 ц/га. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства, частка олії в українському аграрному експорті у 2018 році становила 23,3%, насіння олійних культур – 10,2%.

Але для того, щоб отримати високий урожай соняшнику, потрібно знати особливості вирощування цієї культури та добре підготуватися навесні. Коренева система соняшника є добре розгалуженою та проникає на глибину до 3-х метрів, сильно висушує ґрунт.

Після нього нормальне вологозабезпечення ґрунту відновлюється тільки через 2-3 роки. Тому для соняшника досить важливою є сівозмінна.

Золоте правило агронома – не можна сіяти олійні культури після олійних, а зернові після зернових. Соняшник повинен повертатися у сівозміну кожні 7 – 8 років, але, враховуючи різні підходи до вирощування цієї культури, його можна повертати й через 5 – 6 років. Кращі попередники для соняшнику є озимі зернові та ярі колосові культури, а також кукурудза та картопля. Якщо врахувати біологічні особ-

ливості соняшнику, то рекомендованими попередниками є багаторічні трави, квасоля, горох, рапс, цукровий буряк тощо.

Далі потрібно ретельно підібрати посівний матеріал. На сьогодні українськими аграріями використовуються гібриди соняшнику французької, американської та сербської селекції за новими технологіями. Наприклад, європейські фахівці нещодавно створили такі сорти та гібриди, які містять до 90% тригліцеридів олеїнової кислоти, яка забезпечує підвищену стійкість до окислення та подовжує термін зберігання соняшникової олії у 5 разів. Але все ж таки краще використовувати гібриди української селекції, тому що вони більше пристосовані до місцевих кліматичних умов. Гібриди генетично стійкі до посухи та до хвороб й шкідників, що розповсюджені саме в Україні. Для посіву використовують відкаліброване насіння сортів та гібридів, великі з масою 1000 насінин 80-100 г для сортів та не менше 50 г для гібридів, зі схожістю не нижче 95%.

Раніше соняшник висівали рано навесні, тепер використання сучасних сортів та гібридів вимагають більш високі температури повітря для успішного проростання. Соняшник на півдні висівають з 5-6 квітня, на півночі України – з 15 квітня. Якщо насіння посіяти занадто рано, воно запліснявіє й, відповідно, не проросте. Тому досвідчені агрономи рекомендують орієнтуватися на терміни посіву ранніх ярих культур. Соняшник висівають через 2 тижні після їх посіву, коли температура ґрунту прогріється до 10 – 12 °С.

Не можна нехтувати системою обробітку ґрунту під соняшник. Для цього потрібно визначитися з технологією, яка буде оптимальна для господарства. Існує класична та сучасні технології обробітку ґрунту під соняшник. Класична технологія включає в себе оранку, глибоке розпушування та культивування.

До сучасних методів вирощування відносяться No-till, Strip-till або Mini-till. No-till є системою обробітку ґрунту, яку ще називають «нульовим обробітком ґрунту». Тобто ґрунт не обробляється традиційним способом за допомогою оранки, а покривається подрібненими залишками рослинних культур – мульчою. Основним плюсом застосування такого методу є те, що ґрунт краще зберігає вологу, тому цю технологію частіше за все застосовують у посушливих регіонах. Фахівці стверджують, що застосування No-till збільшує чисельність ґрунтової біоти,





поліпшує структуру ґрунту, збільшує кількість вологи та вміст органічних речовин, азоту, магнію, калію, кальцію. Навесні при появі бур'янів, за 2 тижні до посіву соняшнику поле обробляють гербіцидом.

Strip-till передбачає смугове розпушування на глибину прикореневого шару з одночасним внесенням добрив. Ґрунт не орють, а по стерні нарізають смуги на ширину 25 см та на глибину від 20 до 40 см з одночасним внесенням добрив. Міжряддя залишаються необробленими. Таким чином обробляється 30% площі поля. При такій обробці створюються оптимальні умови для проростання сходів, а міжряддя необробленого ґрунту покращують вологозабезпечення та активізують процеси обміну речовин з обробленим ґрунтом. Така взаємодія покращує родючість ґрунту. Зверху ґрунт також покривають мульчою.

За технологією Mini-till ґрунт дискують або культивують на глибину від 5 до 15 см. При порівнянні з класичною обробкою, Mini-till є економічно вигідною технологією, тому що зменшуються витрати на паливе та навантаження на техніку. Але обробка на таку глибину призведе до зниження прогнозованої врожайності мінімум на 5% та максимум на 20%. Застосування технології Mini-till буде виправдане в тому випадку, якщо перед обробкою поля проводилося щільування (глибина 65 см), що дозволить ефективно зберегти вологу у ґрунті. Навесні проводять прямий посів за допомогою спеціальних посівних комплексів або культивують на мінімальну глибину, після чого, насіння соняшнику сіють звичайними просапними сівалками.

Перед висаджуванням насіння вносять азотні добрива. Доцільно вносити азот в амонійній формі – безводний аміак, аміачна вода, сульфат амонію, амідній формі – карбамід або у вигляді суміші з цих форм – КАС. Для підвищення олійності та врожайності соняшнику необхідно використовувати калійні та фосфорні добрива, велика частина яких вноситься під основний

обробіток ґрунту. Якщо в господарстві дефіцит добрив, тоді є відмінний агротехнічний прийом – внесення стартового добрива сівалкою при посіві.

Дуже важливо подбати про захист посівного матеріалу від хвороб та шкідників. Надійним способом є ретельне протруювання насіння, що забезпечить його захист та захист проростків від інфекцій, які передаються насінням та деякими ґрунтовими збудниками грибкових хвороб. Тому протруювання є основою для отримання здорових та дружних сходів, рівномірного їх розподілу за площею та для високої врожайності. Протруювання – економічно та екологічно дуже ефективний захід. Але у соняшникового насіння є одна особливість при протруюванні – воно дуже часто розлущується, якщо користуватися звичайними протруювальними машинами. Для запобігання цього все ж потрібно застосовувати спеціальне обладнання для протруювання насіння соняшнику. Деякі фермери навіть користуються звичайною бетономішалкою.

Не менш важливою для доброго врожаю є густина стояння рослин. Густина рослин в залежності від вологозабезпечення, до початку збирання повинна становити: у зволжених лісостепових районах та прилеглих до них степових районах – 40-70 тис, напівпосушливому степу – 30-40 тис рослин на 1 га. При вирощуванні гібридів соняшнику їх густоту рекомендують підвищувати на 10-15%, але не вище, ніж до 55-60 тис/га. У оригінатора кожного гібрида слід запитувати рекомендовану густоту їх посіву.

На жаль, в Україні реальний потенціал культури соняшнику розкрито лише на 50%. Наприклад, в Китаї середній урожай насіння дорівнює 2,7 т на 1 га, тоді як в Україні ці значення коливаються в межах 1,7-1,9 т на 1 га. Тому при грамотному підході та забезпеченні оптимальних умов вирощування, можна домогтися максимальної віддачі з полів.

Статтю підготувала Євгенія Ткачова, аспірант МНАУ





Експорт заморожених ягід приніс Україні рекордну виручку

У 2018 році експорт заморожених фруктів приніс Україні \$78 млн виручки. Про це повідомляють аналітики компанії EastFruit.

За рік виручка від експорту цієї продукції зростає на 28%, а за два роки збільшення виручки склало 54%. Таким чином, заморожені ягоди стали другим за значимістю джерелом експортної виручки в плодоовочевому секторі України. Перше місце займають волоські горіхи з доходом в \$117 млн виручки за 2018 рік.

Найбільш різко за два роки зріс експорт замороженої полуниці – майже в шість разів. Експорт малини виріс в півтора рази, а інших заморожених ягід (переважно лохини і дикоростучої чорниці) – на 42%.

Якщо враховувати експорт в натуральному вимірі, то суниці було експортовано 3,7 тис. тонн, а її експорт за рік виріс на 24%, малини – 14,9 тис. тонн, при зростанні на 12% за рік, а інших ягід і фруктів – 29 тис. тонн, з ростом за рік на 15%. Таким чином, загальний експорт заморожених ягід і фруктів у 2018 році склав 47,8 тис. тонн, що стало новим рекордом для України.

Нагадаємо, що в січні вже 2019 року Україна також збільшила експорт заморожених ягід на 33%. При збереженні поточних тенденцій попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках, виробництво заморожених ягід в Україні буде помірно зростати, а поставки чорниці та лохини збільшать свою частку. Драйвером динаміки ринку може стати і розвиток сегмента органічної продукції в Україні.



Аграрний фонд закупить зерно по форварду на 2.5 млрд грн

ПАТ «Аграрний фонд» починає весняну кампанію форвардної програми закупівлі зерна врожаю 2019 року. Загалом Товариство планує закупити 710 тис. тонн зернових.

За попередніми оцінками, обсяг платежів агровиробникам складе більше 2,5 млрд грн. Розмір авансового платежу встановлюється ПАТ «Аграрний фонд» відповідно до системи оцінки клієнтів, але не перевищує 65% від загальної вартості поставки за договором. При цьому форвардний контракт укладається за умови підписання відповідних договорів на поставку мінеральних добрив, вартість яких не перевищує розміру авансового платежу. Міндобрива вітчизняного виробництва агровиробник може тепер не тільки придбати, але і обміняти за вигідними цінами на сільгосппродукцію.

Рівень цін, виходячи з яких буде здійснюватися підписка за договорами на зерно пшениці 2 класу – 5800 грн/т, пшениці 3 класу – 5600 грн/т, жита 2 і 3 класів – 4000 грн/т, гречки 2 і 3 класу – 7000 грн/т, ячменю 3 класу – 5200 грн/т, вівса 2 і 3 класу – 4200 грн/т, гороху жовтого 1-3 класів – 6200 грн/т, кукурудзи 3 класу – 4150 грн/т.

Відсоткова ставка за користування коштами попередньої оплати без урахування курсових коливань від 23% до 25%, з урахуванням – 15%.

ПАТ «Аграрний фонд» співпрацюватиме з великими агрохолдингами, малими та середніми фермерськими агрогосподарствами, які мають успішний досвід вирощування сільськогосподарських культур, з позитивною кредитною історією і без податкової заборгованості. При цьому є певні вимоги до обсягу мін. партії: для пшениці – 100 тонн, кукурудзи – 100 тонн, ячменю – 50 тонн, жита – 50 тонн, вівса – 50 тонн, гречки – 30 тонн, гороху жовтого – 30 тонн.



В Україні запаси зернових на 20% перевищують минулорічні – Держстат

Станом на 1 січня 2019 року зернових, зернобобових та насіння соняшнику було на 20% більше, ніж на 1 січня 2018 року.

Про це повідомляє Державна служба статис-



тики України.

На початку поточного року вже налічувалося 29,9 млн тонн зернових, зернобобових та насіння соняшнику на підприємствах, які безпосередньо їх вирощують і тих, які займаються їх зберіганням і переробкою.

Це на 19,9% більше, ніж на початок 2018 року. З них 16,3 млн тонн (на 14,7% більше, ніж роком раніше) було на складах сільськогосподарських підприємств, і 13,6 млн тонн (на 26,8% більше) – на підприємствах, які переробляють і зберігають зазначені культури.

Найбільше зернових, зернобобових та насіння соняшнику на 1 січня 2019 року налічувалося на підприємствах Полтавської області – 3,55 млн тонн (на 36,9% більше, ніж на 1 січня 2018 року). На другому місці – Вінницька область (2,7 млн тонн, на 28% більше), на третьому – Київська (2,69 млн тонн, на 50,7% більше).

В Україні зібрали рекордний урожай горіхів: вражаючі цифри

В Україні в цьому році зібрали понад 120 тисяч тонн цінного продукту. За обсягами валового збору – це третє місце в світі після Китаю і США.

Отримати врожай майже на чверть більше торішнього вдалося завдяки сприятливим погодним умовам і збільшення горіхових садів.

За оцінками експертів, при правильному підході до цього бізнесу рентабельність може досягати 180%.

"Багато підприємців вважають дуже вигідним вирощувати цю культуру. У минулому році



площа горіхових садів, саме під волоським горіхом, була 18,3 тис. гектарів. Цього року площа зростає десь на 3% – до 18,9 тис. гектарів", – зазначила аналітик Української аграрної конфедерації Неля Онищенко.

Але поки вирощування в промислових масштабах в Україні дає тільки 14% врожаю, а ось лівову частку дають приватні селянські господарства. Отримати великі прибутки виробникам в цьому році навряд чи вдасться. Закупівельні ціни впали в порівнянні з минулим роком на третину. Зараз кілограм волоських горіхів на столичному ринку можна купити за 130 гривень. Втім покупців – мало, нарікають торговці.

За свою гарну якість український горіх, зазвичай, високо цінувався за кордоном, зокрема в країнах ЄС, Туреччині та на Близькому Сході. Втім, через торгові війни США і Китаю, обмеження експорту, волоський горіх з Піднебесної заповнив європейський ринок. Конкуренцію дешевим імпортом становить Казахстан і Молдова. Тому світові закупівельні ціни знизилися до 5 доларів за кілограм. Однак, за словами експертів, з нового року вартість цього продукту традиційно почне рости.

ТОП - 5

експортних продуктів України



Згідно з даними ДМС, у 2018 році загальна вартість експорту аграрної продукції становила \$10,4 млрд, при тому, що у 2017 році цей показник був 9,6 млрд. У загальній структурі експорту можна відзначити топ-5 продуктів, відвантаження яких було найбільшим:

1. Соняшникова олія:

55,8 тис. тонн вартістю \$4,1 млрд;

2. М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці: \$507 млн;

3. Цукор буряковий: \$217 млн;

4. Вироби з шоколаду: \$171 млн;

5. Хлібобулочні вироби: \$153 млн.

Яка продукція може доповнити перелік топ-продукції і що для цього потрібно?

Аналітичний відділ Ради з питань експорту продовольства радить звернути увагу на вершкове масло, адже у 2018 році Україна увійшла до п'я-

тірки світових експортерів цього продукту. Яблуко завойовує нові ринки, якщо тенденція до розширення продовжиться, воно може поповнити топ-десятку експортних продуктів. Яйця в шкарлупі – вітчизняне поголів'я стабільно зростає, як і виробництво яєць.

Мед – 2018 рік був не простим для українських виробників, але цей продукт зберігає свій експортний потенціал.

Соєва олія, якщо посівні площі вагомо не знизяться, залишиться у топ-десятці і у 2019 році.

ТОП - 5

компаній з будівництва елеваторних потужностей в 2018 році



«М.В. Карго» і Cargill стали найбільшими компаніями з будівництва елеваторних потужностей в 2018 році.

Так, в 2018 році термінал «М.В. Карго» в МП «Южний» поповнився силосами компанії GSI (США), які одночасно можуть вміщати 210 тис. т, і складом підлогового зберігання, потужністю 80 тис. т зерна.

У ТОП-5 компаній з будів-

ництва елеваторних потужностей в 2018 році увійшли:

Cargill і «М.В. Карго» — 290 тис. т (додані елеваторні потужності).

«Астарта-Київ» — 230 тис. т. Так, потужності «Яреськівського елеватора АФ ім. Довженка» склали 100 тис. т одноразового зберігання, «Лутовинівського елеватора АФ Добробут» — 100 тис. т, а «Скороходівського елеватора» — 30 тис. т.

BT Inves — 116 тис. т. Введено в експлуатацію 4 силосів місткістю по 6,5 тис. т і склад підлогового зберігання на 90 тис. т.

Alebor Group — 112,5 тис. т. Компанія збільшила загальну потужність одночасного зберігання на «Христинівському» (побудовано 3 нових силосу місткістю 5 тис. т кожен і 1 оперативний силос місткістю 1,5 тис. т), «Вороновицькому» (обсяг зберігання зерна збільшився на 39 тис. т до 140 тис. т, оперативні потужності зросли на 6 тис. т до 15 тис. т.) і «Чесному ХПП» (додали 6 силосів по 10 тис. т).

СП «Білий Колодязь» — 110 тис. т (елеватор обладнаний 10 силосами італійської компанії FRAME: шість ємнос-тей потужністю 12 тис. т зберігання кожен, а 4 силосу — по 10 тис. т).



найбільших імпортерів української агропродукції

ТОП - 10

У 2018 році Азія посилила свої позиції основного імпортера вітчизняної агропродукції. Вартісні обсяги вітчизняного експорту до країн цього регіону торік збільшилися до \$8,0 млрд. Це майже на 4% перевищило рекордний показник поставок у \$7,7 млрд, встановлений у 2017 році. Частка азійських країн склала торік 42,6% від загального експорту української сільгосппродукції.

Найвищою за часів незалежності України позначки сягнув 2018 року експорт аграрної продукції українського виробництва до країн – членів ЄС. Його обсяги у вартісному вимірі становили \$6,3 млрд, перевищивши рекордний показник 2017 року у \$5,8 млрд.

Обсяги поставок до країн Африки дещо знизилися у порівнянні з 2017 роком і становили \$2,3 млрд – 12,2% у загальному експорті вітчиз-

няної сільгосппродукції.

Зниження вітчизняного експорту сільськогосподарської продукції до країн СНД, яке тривало протягом останніх років, припинилося. З 2017 року спостерігається тенденція поступового збільшення обсягів поставок. Торік вартісні обсяги поставок сільськогосподарської продукції до країн СНД значно (+10,3%) збільшилися – до \$1,5 млрд, забезпечивши їм частку у 8,0% в українському експорті агропродовольства.

В цілому ці чотири регіони закуповують понад 96% аграрної продукції українського виробництва.

Вартісні обсяги поставок вітчизняної сільгосппродукції до **Індії** минулого року склали **\$1856 млн**. При цьому частка Індії у вітчизняному експорті агропродовольства становила торік 9,9%.



Основними споживачами вітчизняної сільгосппродукції також стали:

Китай – \$1172 млн;
Нідерланди – \$1162 млн;
Іспанія – \$1042 млн;
Єгипет – \$889 млн;
Туреччина – \$801 млн;
Італія – \$738 млн;
Німеччина – \$667 млн;
Польща – \$657 млн;
КСА – \$589 млн.

Ці десять країн за минулий рік сформували для вітчизняних експортерів агропродовольства трохи більше 50% валютних надходжень.

країн з найбільшою часткою органічних територій

ТОП - 7

Відзначається, що серед країн-членів ЄС найбільша частка органічних територій належить **Австрії**, в якій 23,4% сільськогосподарських земель обробляються за принципами органічного землеробства. На другому і третьому місцях знаходяться **Естонія** (19,6%) і **Швеція** (19,2%), за ними слідує **Італія** (14,9%), **Чехія** (14,1%), **Латвія** (13,9%) і **Фінляндія** (11,4%).

До країн, в яких частка органічних земель становить менше 10%, відносяться:

Словаччина (9,9%), Словенія (9,6%), Іспанія (8,7%), Данія (8,6%), Литва (8%), Греція (8%) Португалія (7%), Німеччина (6,8%), Хорватія (6,5%), Бельгія (6,3%) і Франція (6%).

Країни з найменшою часткою органічного землеробства: Кіпр (4,6%), Люксембург (4,2%), Угорщина (3,7%), Польща (3,4%) і Нідерланди (3,1%).

Євростат наполягає на тому, щоб в цей розрахунок були внесені ділянки, які вже отримали сертифікат, а та-



кож ті площі, які знаходяться на «перехідному» етапі. Перехідний етап може тривати 2-3 роки в залежності від культури.

Місія компанії - забезпечити
повний цикл робіт в аграрному
секторі, зробити життя
простішим, а бізнес прибутковим



**КУКУРУЗА ІВАН ІВАНОВИЧ,
ДИРЕКТОР ТОВ «КМК АГРО»:
«ПРИБУТКОВИЙ УРОЖАЙ
ЗАЛЕЖИТЬ ВІД ПРАВИЛЬНО
ПІДБРАНОВОГО ГІБРИДА»**

У вирощуванні соняшнику потрібно чітко визначитись із попередниками та технологіями обробки ґрунту. Слід мати на увазі: *прибутковий урожай залежить від правильно підбраного гібрида*. Цими та іншими фактами поділився з нашими читачам директор ТОВ «КМК Агро» – Кукуруза Іван Іванович.

– Іване Івановичу, розкажіть, які культури ви вирощуєте?

– Наше підприємство «КМК Агро» займається вирощуванням гібридного високоврожайного насіння соняшнику, такого як: «Флорімі», «Ліміт», «Аракар», «Фрагмент», «Матадор», «Дракон», «Заклик» і «Рекольд». Якщо ви хочете отримати прибутковий урожай, ваша мета – правильно підібрати гібрид.

– Як на вашу думку, чи можна вважати соняшник найбільш рентабельною культурою?

– На сьогодні найбільш рентабельним залишається виробництво насіння соняшнику. Я вважаю, що ця тенденція зберігатиметься й надалі. Тому агропідприємства зацікавлені у вирощуванні цієї культури.

– Які технології ви використовуєте при вирощуванні соняшнику?

– Хоча соняшник є рентабельною культурою, дуже важливим є дотримання технології вирощування цієї культури. Можу назвати декілька складових успішного вирощування соняшника, серед яких: дотримання сівозміни, якісна обробка і підготовка ґрунту перед посівом, внесення відповідних добрив, дотримання строків посіву насіння та своєчасне збирання урожаю за допомогою спеціальної аграрної техніки. Мабуть, одним з найважливіших факторів є дотримання сівозміни. Зрозуміло, що на беззмінних посівах соняшник дуже пошкоджується шкідниками, хворобами та бур'янами. Тому його варто садити так, щоб він повертався на старе місце не раніше, як через 8 років. Найкращими попередниками є ті культури, після яких у ґрунті залишається більше вологи й поживних речовин, а саме ярі і озимі зернові, а також кукурудза. Не раджу висівати соняшник після цукрового буряку, квасолі, сої, оскільки у цих культур є спільні з соняшником захворювання.

– Що потрібно врахувати при виборі гібридів соняшнику?

– Безумовно, при виборі гібридів соняшнику

треба враховувати декілька важливих факторів. По-перше, зона вирощування того чи іншого гібрида, тобто ті погодно-кліматичні умови, які характерні для вашого регіону (гібриди, які зареєстровані, випробувані і рекомендовані виробником-селекціонером для конкретної зони). Наприклад, для зони степу і лісостепу найкраще підходить гібрид «Дракон» і «Матадор», натомість «Флоріні» рекомендовано для особливо посушливих південних регіонів (Миколаївська, Херсонська, Одеська обл.) По-друге, не слід забувати про агротехніку, адже до кожного гібрида має бути свій підхід. По-третє, стійкість соняшника до різних хвороб та шкідників. Якщо на вашому полі велика кількість дводольних бур'янів, необхідно вибирати гібрид соняшника стійкий до гербіциду на основі дієвої речовини трибенурон-метилу («Рекольд», «Заклик»), якщо ж основною проблемою є вовчок, свій вибір краще зупинити на гібриді «Ліміт», «Аракар», «Фрагмент», які стійкі до гербіцидів з групи імідазолінів.

– Розкажіть детальніше, які гербіциди слід використовувати при вирощуванні цих гібридів соняшнику?

– З року в рік тенденції в цьому напрямку змінюються. У випадку, якщо на вашому полі велика кількість дводольних бур'янів або воно сильно заражене вовчком, простий гібрид соняшника навряд чи зможе дати очікуваний урожай. Тому починають активно з'являтися гібриди, які стійкі до гербіциду «Євро-Лайтінгу» і до препаратів, в основі яких міститься трибенурон-метил («Експрес», «Альфа-Стар», «Гранстар»). Друга категорія гербіцидів має великий попит серед аграріїв. Це пов'язано з тим, що при їх використанні не потрібно механічно обробляти землю. Але... найбільшим недоліком цих препаратів є те, що вони не знищують найважливішого шкідника, що зветься вовчок. Саме для його ліквідації потрібно використовувати гербіцид «Євро-Лайтінг». Його основний недолік – це висока ціна і післядія на інші культури, які будуть висіватися на цьому полі. Їх післядія становить 9 місяців, тобто ви не зможете після соняшника засіяти поле, наприклад, пшеницею. Це варто враховувати.



Кукуруза Іван Іванович, директор ТОВ «КМК Агро»

– Які гібриди соняшнику найпопулярніші серед аграріїв?

Як ви вже зрозуміли, в нашому асортименті є 8 видів гібрида соняшнику, 4 з яких стійкі до гербіциду «Євро-Лайтінгу» і 4 до гербіцидів, які містять трибенурон-метил. Вони відрізняються між собою певними морфологічними ознаками, серед яких період вегетації, стійкість до шкідників і т. д. Всі вони добре підходять для зони засушливого степу та лісостепу, але при сприятливих умовах дають непоганий урожай і в інших зонах України (у Черкаській та Вінницькій областях, для прикладу, близько 3,5 т/га). Якщо говорити про першу категорію гібридів, то варто відмітити новинку 2018 року – гібрид «Флорімі», який має досить хорошу врожайність, високий вихід олії, і, що не менш важливо, генетично стійкий до 7-ми рас вовчка. Це дає можливість вирощувати його без застосування гербіциду «Євро-Лайтінгу». Також із гібридів, які на українському ринку вже доволі довго – «Ліміт». Скажу, що саме він є бестселером серед аграріїв, перевірений багатьма підприємствами різних регіонів нашої країни. В 2018 році у Черкаській обл. його урожайність становила 30 ц/га. Але ми на-

діємося, що «Флорімі» в найближчий час буде користуватися більшою популярністю, тому що на сьогодні він показав себе краще. Серед гібридів, стійких до гербіцидів, що містять трибенурол-метил, лідирують «Заклик» і «Матадор».

– Ваше господарство на сьогодні є досить успішним. Як ви цього досягли?

– Ключовою складовою успіху нашої компанії є кваліфікований і вмотивований персонал. Ми зібрали найкращих працівників для свого бізнесу, дехто з яких має вже десятилітній стаж. Отримали хороший досвід роботи з Селекційно-генетичним інститутом. Особливістю також є те, що ми самі займаємося реалізацією насіння, спілкуємося зі своїми клієнтами, тобто маємо своєрідний «фідбек». Часто, з метою інформативності, виїжджаємо на поле до наших клієнтів, щоб подивитися, як поводить себе гібрид в залежності від регіону. Це дає змогу зрозуміти всі його переваги і недоліки.

Детальніше ознайомитися з кожним гібридом соняшнику від виробника «КМК Агро» можна на 25 с.

Один фермер (зі здивованими очима) – іншому:
 – Уявляєш, на тому тижні нове лякало поставив на полі – а воно таке страшне!
 – А що в ньому страшного то?
 – Так сам не знаю, але ворони весь торішній урожай повернули.

Два городника розмовляють:
 – У нашого Джона можна повчитися господарювати, – говорить один. – Щоранку він садить картоплю, а ввечері обов'язково викопує.
 – Навіщо?
 – Щоб вночі її не вкрали.

Іспит в сільськогосподарському:
 – Ви директор радгоспу. І у вас знову неврожай. Які об'єктивні причини ви висунете в своє виправдання?
 – Ну, погані погодні умови ...
 – А ще що-небудь?
 – Ну, забули посадити...

Підходить на ринку мужик до бабки, яка торгує картоплею.
 – Бабуся, у вас картопля на посадку?
 – Ні, на зліт!

Фермер посіяв льон, прибрав і зробив з його полотна добротну скатертину. Якимось до нього заїхали гості, і він похвалився одній дамі:
 – Я сам виростив цю скатертину!
 – Ну да, – саркастично зауважила вона, – як же вам вдалося виростити таку велику річ?
 – Обіцяйте нікому не видавати мого секрету? – попросив він. Вона пообіцяла.
 – Гаразд, зізнаюся, – прошепотів він.
 – Я посадив серветку...



«Єдиний засіб утримати державу в стані незалежності від кого або – це сільське господарство. Володій ви хоч усіма багатствами світу, якщо вам нема чим харчуватися - ви залежите від інших... Торгівля створює багатство, але сільське господарство забезпечує свободу».

Жан-Жак Руссо, французький філософ-просвітник, письменник, композитор



«У нашій країні тільки фермер купує все за роздрібною ціною, продає за гуртовою і в обох випадках оплачує доставку».

Джон Кеннеді, президент США



«Моя мета і основне завдання на час роботи на цій посаді – дати АПК України нові стимули для розвитку: підтримка фермерів і кооперації повинна реально заробити, аграрна освіта та наука повинні бути базою для зростання галузі, система державного управління безпекою та якістю продуктів харчування повинна бути відшліфована і наближена до європейських стандартів, а нові ринки для нашої переробленої продукції з доданою вартістю повинні відкриватися не менш активно».

Ольга Трофімцева, виконувач обов'язків міністра аграрної політики і продовольства



"А що значить працювати з любов'ю? Це – будувати будинок з ретельністю так, немов у тій хаті оселиться твій коханий. Це – сіяти насіння з ніжністю і збирати урожай з радістю так, немов ті плоди буде їсти твій коханий. Це – наповнювати все, що ти робиш, диханням свого духу".

Халіль Джебран, ліванський і американський філософ



«Той, хто працює, завжди молодий. І іноді мені здається, що, може бути, праця виробляє які-небудь особливі гормони, що підвищують життєвий імпульс».

Бурденко Микола Нилович, видатний радянський хірург

Станом на 1 лютого 2019 року сільськогосподарські підприємства на **45%** забезпечені мінеральними добривами для проведення весняно-літніх польових робіт.

В Україні у 2018 р. було вироблено понад **3,3 тис.** т органічних ягід. До інформації, станом на 1 лютого 2019 р. запаси десертного яблука в Україні оцінюються в 280 тис. т, що на 42% більше минулого року. Це абсолютний рекорд запасів яблука на цю дату в історії України.

На зарубіжні ринки було вивезено **41,7 млн** т вітчизняного збіжжя. Це втричі перевищує показник 2010 року і лише на 0,4% менше, ніж 2017 року.

2,66 млрд т – світове споживання зернових прогнозується на такому рівні, що майже на 45 млн т (1,7%) більше, ніж в 2017/18 МР, і на 8 млн т більше, ніж прогнозувалося в грудні.

На Одещині збудують завод з переробки соняшнику та сої за **40 млн** грн протягом 2019-го року. Зерносклад на 6 тис. тонн планують запустити найближчим часом.



ALFA Smart Agro випустила новий мобільний додаток

Напередодні сезону весняних польових робіт, компанія ALFA Smart Agro випустила новий мобільний додаток ALFA-2019. Додаток вміщує актуальний каталог засобів захисту рослин і мікродобрив компанії.

Завантажити мобільний додаток можна за такими адресами:

Для гаджетів на Android:

<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.alfasmartagro>

Для iPhone і iPad:

<https://itunes.apple.com/ua/app//id1453750916?mt=8>

Найактуальніші функції програми ALFA-2019:

Повний перелік препаратів, їх властивостей і механізмів дії, а також норми витрат і особливості застосування на різних культурах.

Smart-пошук дозволяє швидко знайти засоби захисту рослин за назвою активної речовини або культури, на якій вони застосовуються.

Завдяки алфавітному переліку всіх активних речовин, які ALFA Smart Agro використовує для виробництва своїх препаратів, можна швидко зорієнтуватися в асортименті і розробляти ефективні системи захисту рослин.

Функція «обрані товари» дає можливість зберегти в окремому списку ті продукти, якими ви користуєтесь найчастіше.

«Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, швидке завантаження інформації та повноцінна робота без доступу до Інтернету – все це робить додаток ALFA-2019 незамінним для роботи в полях», – вказують у компанії.

ALFA Smart Agro – провідний виробник засобів захисту рослин та мікродобрив, входить в топ-5 лідерів ринку України. У портфелі компанії представлені більш 70 продуктів – рішень, які відрізняються високою ефективністю і повністю відповідають концепції розумної агрономії.

Велика кількість препаратів, створених ALFA Smart Agro, не мають аналогів в Україні. Розробка, виробництво і контроль якості продукції ALFA Smart Agro відбувається в повній відповідності до світових стандартів.

«UKRAVIT» та OTP Bank презентують унікальну фінансову програму

Агрокредит без застави і безвідсоткове відстрочення платежу — про це, і не тільки йтиме мова на прес-конференції «Унікальні умови фінансової програми «UKRAVIT Finance» для аграріїв», що відбудеться 5 березня 2019 року у прес-центрі ІА «Інтерфакс-Україна». Про це повідомляє прес-служба компанії «UKRAVIT».

Прагнучи допомогти аграріям розкрити потенціал свого бізнесу, компанія «UKRAVIT» та OTP Bank вже другий сезон поспіль надають максимально лояльні умови кредитування для малих та середніх господарств.

CFO компанії Олександр Ільїн і СМО Анатолій Калантарян розкажуть про умови участі у програмі, особливості її функціонування у поточному й минулому сезонах. А партнери з OTP Bank CEO OTP Agrofactory Іван Єрко та керівник проекту розвитку партнерських програм Андрій Махініч продемонструють вигоди «UKRAVIT Finance» для аграрія.

«Наша мета – захистити інтереси клієнта, показати йому переваги співпраці з фінансовими партнерами, – зазначає CFO компанії Олександр Ільїн. — Адже тільки так, використовуючи сучасні інструменти, ми можемо допомогти йому знижувати фінансові ризики і розвивати свій бізнес».



«Наша мета – захистити інтереси клієнта, показати йому переваги співпраці з фінансовими партнерами».



«Інтуїтивно зрозумілий інтерфейс, швидке завантаження інформації та повноцінна робота без доступу до Інтернету».



Euralis підсилює присутність в Україні

Компанія Euralis посилює свою присутність в Україні і переформатує свою українську філію «Євраліс Семенс Україна» в окремий бізнес-підрозділ Euralis Ukraine Business Unit.

У зв'язку з цим, з 21 лютого 2019 року в «Євраліс Семенс Україна» призначений новий генеральний директор Найджел Твейтс (Nigel Thwaites). Перебуваючи в Києві, він також буде членом Ради Директорів Euralis Semences (Франція).

Найджел Твейтс почав свою кар'єру в компанії Zeneca, де він відповідав за розвиток бізнесу на ринках Африки і Близького Сходу. З початку 2000 рр. він працював в компанії Syngenta на посаді комерційного менеджера в Східній Європі, базуючись спочатку в Швейцарії, потім у Словаччині. Найджел Твейтс очолював представництво Syngenta в Чехії, а в 2009 р був призначений генеральним директором Syngenta Україна.

Покинувши компанію Syngenta в 2012 р, Найджел Твейтс заснував власну дистрибуторську компанію Agriyield, яка займалася поставками в Україну засобів захисту рослин і біостимулянт з Європи, Китаю та Індії. Найджел Твейтс також консультував агрохолдинги в Україні з питань стратегії та операційної ефективності, отримавши великий досвід роботи на українському ринку.



Євген Осіпов, генеральний директор агрохолдингу «Кернел»: «Ми впевнені, що обмін інформацією та досвідом стимулює розвиток.»



«Компанія допомагає агровиробникам успішно розвивати свій бізнес, задовольняючи харчові потреби всього населення світу»

В цьому році BASF інвестує в дослідження близько 900 млн євро

Компанія BASF значно розширила своє портфоліо рішень для сільського господарства, і вже до 2028 ці інновації з'являться на світових ринках. Інноваційний портфоліо складається з широкої лінійки хімічних і біологічних засобів захисту рослин, насіння, а також цифрових рішень. Це сприятиме подальшому зміцненню лідерства компанії у розвитку інноваційного та сталого сільського господарства. У 2019 BASF планує інвестувати близько 900 млн євро в наукові дослідження для розробки першокласних сільськогосподарських рішень.

«Ми надаємо аграріям повний комплекс інноваційних технологій, рішень і ноу-хау. Таким чином, компанія допомагає агровиробникам успішно розвивати свій бізнес, задовольняючи харчові потреби всього населення світу», зазначив Маркус Хельдт, президент підрозділу BASF Agricultural Solutions. «Ми активно працюємо над оновленням нашого поточного портфоліо, щоб створювати більш інноваційні та стійкі рішення. Сталий розвиток міцно інтегровано в усі науково-дослідні процеси BASF, від досліджень до розробки продукту. Це дозволяє створювати високоефективні та інноваційні технології, які допомагають аграріям, суспільству і планеті».

Беручи до уваги такі виклики, як непередбачувані погодні умови, ефективний контроль хвороб і шкідників, нестача природних ресурсів і дефіцит орних земель, гостре питання щодо забезпечення продовольством населення світу надає ще більшого значення інноваціям. Такі глобальні тенденції впливають на продовольчу безпеку і сприяють сталому розвитку харчових технологій і сільськогосподарських систем. BASF пропонує аграріям нові технології і рішення на всіх ключових культурах і регіонах саме для вирішення цих проблем.

Прикладом інноваційної сили компанії BASF є її дослідження і розробки у виробництві сої. Як одна з найважливіших і найпопулярніших культур в сільському господарстві і торгівлі, соя робить важливий внесок в глобальні проблеми з нестачі продуктів харчування і кормових ресурсів. Компанія BASF розробила інноваційні рішення для аграріїв, які вирощують сою, щоб отримувати високу врожайність і якість.

Серед них нові сорти і насіння сої під торговою маркою LibertyLink®GT27™, що дозволять аграріям застосовувати гербіцид Liberty®, який відмінно контролює післясходові бур'яни завдяки своєму спектру дії. Комплексна інноваційна технологія для сої буде доступна для аграріїв під брендом Credenz®. Її запуск планується до 2020 року.

ЗНИЖКА

200 ГРН

НА ВСЕНАСІННЯ





ЛІМІТ – стійкий до післясходового гербіциду «Євро-Лайтнінгу», простий середньоранній гібрид. Відрізняється надзвичайною посухостійкістю та жаростійкістю. Генетично стійкий до 7-ми (А-Г) рас вовчка, що дає можливість вирощування за традиційною технологією цього гібриду без застосування гербіциду «Євро-Лайтнінгу». Стійкий до 730-ї раси несправжньої борошністої роси.

Вегетаційний період: 105-110 днів.

Високий вихід олії: 51-54 %.

Висота рослин: 175-180 см.

Потенційна врожайність: 52 ц\га.

Рекомендований для всіх зон вирощування.

АРАКАР – стійкий до післясходового гербіциду «Євро-Лайтнінгу», простий ранньостиглий гібрид. Відрізняється надзвичайною посухостійкістю та жаростійкістю. Стійкий до 730-ї раси несправжньої борошністої роси. Генетично стійкий до 7-ми (А-Г) рас вовчка, що дає можливість вирощування за традиційною технологією цього гібриду без застосування гербіциду «Євро-Лайтнінгу».

Вегетаційний період: 105-110 днів.

Високий вихід олії: 50-52 %.

Висота рослин: 172-185 см.

Потенційна врожайність: 51 ц\га.

Рекомендований для всіх зон вирощування.

МАТАДОР (Оригіатор – ВНС) – простий середньоранній гібрид. Відрізняється надзвичайною посухостійкістю та жаростійкістю. Генетично стійкий до 5-ти (А-Г) рас вовчка. Стійкий до гербіцидів, які містять трибенурон-метил (SU) – 25 г/га. Це високоврожайний гібрид з високою стійкістю до хвороб та стресових факторів.

Вегетаційний період: 107-115 днів.

Високий вихід олії: 50-52 %.

Висота рослин: 170-190 см.

Потенційна врожайність: 49 ц\га.

Рекомендований для зони степу та лісостепу.

ДРАКОН (Оригіатор – ВНС) – простий ранньостиглий гібрид. Відрізняється надзвичайною посухостійкістю та жаростійкістю. Генетично стійкий до 4-х (А-Е) рас вовчка. Стійкий до гербіцидів, які містять трибенурон-метил (SU) – 25 г/га. Це високоврожайний гібрид з високою стійкістю до хвороб та стресових факторів.

Вегетаційний період: 103-107 днів.

Високий вихід олії: 48-52 %.

Висота рослин: 170-190 см.

Потенційна врожайність: 47 ц\га.

Рекомендований для зони степу та лісостепу.

ФЛОРИМІ – новинка 2018 року, стійкий до післясходового гербіциду «Євро-Лайтнінгу», простий середньоранній гібрид. Відрізняється надзвичайною посухостійкістю та жаростійкістю. Стійкий до 730-ї раси несправжньої борошністої роси.

Генетично стійкий до 7-ми (А-Г) рас вовчка, що дає можливість вирощування за традиційною технологією цього гібриду без застосування гербіциду «Євро-Лайтнінгу».

Вегетаційний період: 108-112 днів.

Високий вихід олії: 52-55 %.

Висота рослин: 170-180 см.

Середня врожайність насіння:

степ – 25-34 ц\га, лісостеп – 36-47 ц\га.

Потенційна врожайність: 54 ц\га.

Рекомендовано для особливо посушливих зон південних регіонів – Миколаївської, Одеської, Херсонської, Кіровоградської, Запорізької та Дніпропетровської областей.

ФРАГМЕНТ – стійкий до післясходового гербіциду «Євро-Лайтнінгу», простий ранньостиглий гібрид. Відрізняється надзвичайною посухостійкістю та жаростійкістю. Стійкий до 730-ї раси несправжньої борошністої роси. Генетично стійкий до 7-ми (А-Г) рас вовчка, що дозволяє вирощування за традиційною технологією без застосування гербіциду «Євро-Лайтнінгу».

Вегетаційний період: 110-115 днів.

Високий вихід олії: 50-55 %.

Потенційна врожайність: 50 ц\га.

Рекомендований для всіх зон вирощування.

ЗАКЛИК – простий ранньостиглий гібрид. Відрізняється надзвичайною посухостійкістю та жаростійкістю. Генетично стійкий до 4-х (А-Е) рас вовчка. Стійкий до гербіцидів, які містять трибенурон-метил (SU) – 25 г/га. Стійкий до 730-ї раси несправжньої борошністої роси.

Вегетаційний період: 105-112 днів.

Високий вихід олії: 50-52 %.

Потенційна врожайність: 45 ц\га.

Рекомендований для всіх зон вирощування.

РЕКОЛЬД (Оригіатор – «Семанс») – простий середньоранній міжлінійний гібрид олійного напрямку використання. Відрізняється надзвичайною посухостійкістю. Стійкий до 4-х (А-Е) рас вовчка. Стійкий до гербіцидів, які містять трибенурон-метил (SU). Максимальна сумарна норма використання гербіциду – 30 гр за вегетацію.

Вегетаційний період: 108-112 днів.

Високий вихід олії: 48-50 %.

Висота стебла до нахилу кошика: 170-175 см.

Рекомендований для всіх зон вирощування.



ТАРАН НАТАЛІЯ: «НАША КОМПАНІЯ ВКЛАДАЄ РЕСУРСИ В СВОЇХ СПІВРОБІТНИКІВ, ПІДВИЩУЄ ЇХ ПРОФЕСІОНАЛІЗМ, НАДАЄ МОЖЛИВІСТЬ КАР'ЄРНОГО РОСТУ»



Наталія Таран: «На мій погляд, співробітникам важливо забезпечити такі можливості як розвиток, кар'єрне зростання, визнання, відчуття потрібності і значущості»

Формування іміджу відкритості та лояльності до співробітників як частини корпоративної культури в бізнес-співтоваристві – модний тренд. HR-менеджер молоді та амбітної «Корпорації Гектар» Наталія Таран, розуміючи, що персоналу важливі спілкування і підтримання соціальних зв'язків, модифікує різні види комунікацій для співробітників. Зараз в «Корпорації Гектар» вдало впроваджені заняття корпоративною англійською мовою.

– Я переконана, що розвиток і успіх бізнесу безпосередньо залежить від ко-

мунікацій між співробітниками, – розповідає Наталія Таран. – Корпоративне вивчення англійської мови було впроваджене на початку цього року. Це питання назріло, оскільки «Гектар» вже давно співпрацює і укладає договори з міжнародними партнерами, а зарубіжні компанії запрошують взяти участь в своїх заходах. Співробітникам знадобиться вести ділову переписку, спілкуватися по телефону або проводити переговори англійською мовою, яка визнана міжнародним співтовариством мовою ділового спілкування. Компанії вигідно вкладати ресурси

в своїх співробітників, підвищувати їх професіоналізм, давати можливість кар'єрного росту.

Інша співробітниця «Корпорації Гектар» Наталія Карпенко також ділиться своїми думками щодо вивчення іноземної мови:

– Хочеться підтягнути рівень розмовної англійської, щоб навчитися висловлювати свої думки. Моя донька Вероніка, учениця другого класу, завдяки заняттям з репетитором знає англійську краще за мене. Зараз ми з нею вивчаємо цю мову в унісон, разом переглядаємо мультфільми і фільми з українськими субтитрами, обговорюємо нові фрази, намагаємося повторювати діалоги. Відчуваю, що моє нове хобі допомагає мені бути корисною і цікавою своїй дитині. Також дуже зручно, що курси англійської проходять у нашому офісі, не потрібно нікуди їхати, викладач приїжджає до нас в компанію, і на півтори години ми занурюємося в англійськомовну атмосферу.

– Як Ви гадаєте, зарплата чи премія мотивують персонал? Або визнання і розвиток для них важливіше?

– Тільки зарплати і премії недостатньо, – продовжує Наталія Таран. Звичайно, гроші – це базовий рівень, який допомагає людині відчувати себе безпечно, але важливі і інші фактори. На мій погляд, співробітникам потрібно забезпечити такі можливості як розвиток, кар'єрне зростання, визнання, відчуття потрібності і значущості або загальний результат, гнучкі умови праці. У кожної людини свій набір вагомих чинників. Важливі завдання, які ставляться, а також культура компанії та її цінності. Також велику роль відіграє бренд компанії та її досягнення. Ми намагаємося запроваджувати різні активності, щоб йти в ногу з часом. Зокрема привносимо креативний підхід до організації офісного простору: по довгому коридору нашої корпорації співробітникам можна переміщатися на гіроскутерах і гіробордах.

Крім цього, ми впроваджуємо психологічні ігри, тренінги для персоналу, щоб навчити робітників справлятися з навантаженнями без шкоди для душевного і фізичного здоров'я.



Наталія Карпенко: «Хочеться підтягнути рівень розмовної англійської, щоб навчитися висловлювати свої думки»

ВИРОБНИКИ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРІВ ТМ PARTNER

ТМ PARTNER – це виробник добрив, який з'єднав в своєму продукті традиції та сучасні технології. У 2014 році молода команда серйозно задумалася над тим, як підняти аграрний сектор України і відкрити більше можливостей сільгоспвиробникам. Заручившись підтримкою європейських колег, в 2015 році на ринку України з'явилася нова торгова марка добрив українсько-угорського виробництва. Вся продукція ТМ PARTNER виготовляється з імпоротної сертифікованої сировини. Політика компанії спрямована на максимально повну підтримку українського фермера, яка полягає у високій якості добрив за доступною ціною.

На сьогодні в портфелі ТМ PARTNER налічується чотири лінії добрив, кожна з яких ретельно розроблялася, виходячи з кліматичних умов України і особливостей ґрунту та охоплює комплекси для різних стадій вегетації. Кожен мінеральний комплекс містить основні елементи живлення NPK, а також магній, сірку та набір всіх необхідних для рослини мікроелементів.

Наприклад, сірка в комплексі з азотом відповідає за накопичення білків і стійкість рослини до захворювань, а «коктейль» з мікроелементів забезпечує повноцінне живлення на всіх стадіях розвитку рослини і значно покращує якість продукції. Окремо хочеться виділити лінію добрив з амінокислотами PARTNER ENERGY, яка є біостимулятором та антистресантом. Величезна користь амінокислот була доведена завдяки багаторічним дослідженням і практичним застосуванням. Регулярне внесення добрив PARTNER ENERGY дозволяє запобігти і усунути наслідки різних стресів, а також забезпечує постійний розвиток рослин, уникаючи затримки вегетації.

У 2019 році компанія презентувала PARTNER BOR+ – оновлену спеціалізовану лінію добрив, до якої входить три продукти, що містять високоякісний швидкий бор. Добрива цієї лінії повністю розчинні у воді, технологічно зручні у застосуванні та відрізняються високою концентрацією бору.



Для більшості культур продукція **PARTNER BOR+** є найбільш ефективною при інтенсивних технологіях вирощування. До цієї лінії входять 3 продукти:

BOR BALANCE (NPK 14.10.12 + B 7,5 + S 10 + AMK 0,6, (%))

– це інноваційний борний продукт, до складу якого, крім 75 г/кг чистого бору, входять азот, фосфор, калій, сірка та амінокислоти. Для виробництва використовується еталонний чистий бор, який повністю розчиняється у воді і швидко засвоюється рослиною. NPK і сірка забезпечують рослину збалансованим комплексним живленням, а амінокислоти захищають рослини від стресових факторів перед фазою цвітіння та бутонізації, а також стимулюють його розвиток в несприятливих умовах.

BOR NITRO (NPK 11.0.0 + B 15 + S 4,5, (%))

– продукт, який добре відомий своєю ефективністю як для профілактики дефіциту бору, так і для швидкого усунення недоліку цього елемента в рослинах. До складу комплексу входять 150 г/кг чистого бору, азот та сірка. Завдяки поєднанню азоту та сірки бор засвоюється набагато ефективніше та швидше.

BOR MAXI (B 21 % (208 г/кг))

– це еталонний продукт як по концентрації бору, так і за його якістю. Бор представлений в висококонцентрованій швидкорозчинній формі, що дозволяє працювати з борофільними культурами з максимальною ефективністю. Містить у своєму складі 208 г/кг бору і 140 г/кг натрію, що дає можливість його застосовувати при інтенсивних технологіях вирощування різних культур.

Ще один незаперечний плюс всієї продукції **TM PARTNER** – можливість використання всіх комплексів для кореневих і листових обробок. Відомо, що неможливо використовувати лише один вид обробок, тому що різні елементи живлення по-різному засвоюються рослиною. Наприклад, мікроелементи слабо засвоюються через кореневу систему, в той час як через листову пластину поглинаються рослиною на 98%. Насичений і концентрований склад мінеральних добрив, повна розчинність в воді і відсутність шкідливих домішок, таких як хлор, дають можливість фермерам економити на кількості різних агропрепаратів, отримуючи при цьому максимальний урожай і, як наслідок, прибуток.

Ефективність використання добрив TM PARTNER

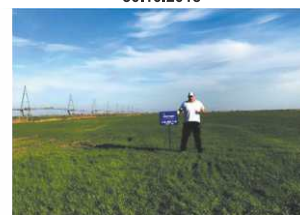
Для підвищення ефективності використання добрив **TM PARTNER** та для їх вдосконалення компанія постійно проводить офіційні випробування, впроваджує реалізацію дослідних ділянок на різних культурах як у закритому, так і у відкритому ґрунті.

Восени 2018 року була здійснена закладка дослідів у ФГ Мезенцева М.О. на 2 сортах озимої пшениці: «Ватажок» та «Винагорода». Перша обробка відбулась 21.10.2018 р. двома продуктами нової лінії з амінокислотами: 20-20-20 ENERGY та 13-40-13 ENERGY. На фото бачимо як швидко активізувався ріст первинних коренів, на початкових етапах вегетації рослини пшениці живляться лише за їхньою допомогою. Завдяки правильному балансу макро-, мікроелементів та амінокислот в продуктах **TM PARTNER** забезпечується активний процес формування вторинних коренів та куштиння, тобто закладання потенціалу врожайності та його якості.

PARTNER ENERGY 13-40-13

21.10.2018

30.10.2018

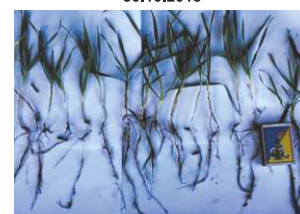


Другий візит до господарства був здійснений 30.10.2018 року для зняття перших даних про користь добрив **TM PARTNER** на розвиток рослин. Приріст та стан вегетативної маси видно на фото: рослина виглядає здоровою, забарвлення темно-зелене без ознак дефіциту макро- та мікроелементів.

PARTNER ENERGY 20-20-20

21.10.2018

30.10.2018

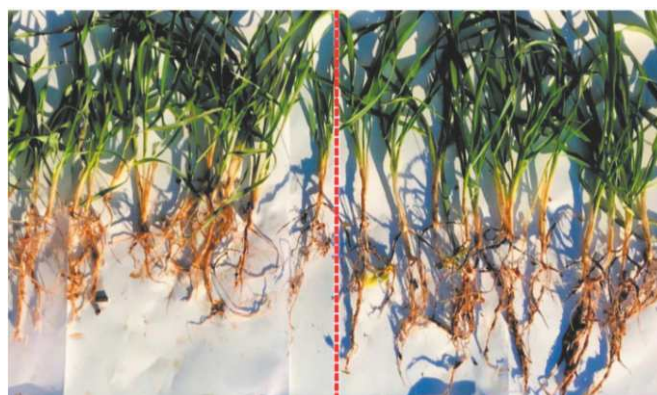


Третій візит відбувся 06.11.2018 року для контролю розвитку кореневої системи озимої пшениці. Посіви активно переходять до фази куштиння та вхід в зиму.

ДАТА: 06.11.2018

Контроль (карбамід, 7 кг/га)

Добрива лінії **Energy 20-20-20**





ПІДГОТОВКА САДУ ДО ВЕСНИ



Всі рослини, що ростуть на Землі, є живими організмами. Вони здатні харчуватися, дихати, видаляти непотрібні речовини, розмножуватися, рости, розвиватися, взаємодіяти з навколишнім середовищем. Але, на жаль, рослини не зможуть самотійно привести в порядок сад замість вас. Тому, перш ніж приступати до весняної посадки, необхідно підготувати сад до нового сезону.

Головне, на що потрібно звернути увагу, – це планування території. Для отримання доброго врожаю потрібно організувати сівозмину. Тобто не варто садити одні й ті ж рослини поспіль 2-3 рази на одному та тому ж місці. Для оптимального розподілення культур потрібно враховувати попередники та сумісність рослин. Наприклад, якщо в минулому році на грядці росли огірки, то на наступний рік на цьому місці краще садити редис, буряк, цибулю, часник, горох, помідори та картоплю. А ось рослини з родини гарбузові садити після огірків не варто через виснаження ґрунту, накопичення коліну в ґрунті (Колін – токсин, який пригнічує ростову діяльність культурних рослин) та хвороботворних мікроорганізмів, що вражають ці культури. Якщо немає можливості організувати сівозмину, потрібно підібрати сумісні рослини для змішаних посівів. Вони повинні бути приблизно одна-

кові за висотою та шириною їх надземної частини, а також мати однакові вимоги до освітлення. До того ж їх коренева система повинна бути розташована на різній глибині орного шару для виключення конкурування за поживні речовини. Важливі однакові потреби у кислотності ґрунту та його родючості. Наприклад, білокачанна капуста сумісна з картоплею, огірками, редисом, часником та зовсім не сумісна з морквою та квасолею.

Наступним етапом повинно стати прибирання саду. Для початку, потрібно прибрати торішнє листя. Але не обов'язково поспішати виносити його на сміття. Деякі фахівці рекомендують згребти листву під дерева та чагарники. Таким чином вона перепріє та стане чудовим органічним добривом. Не варто поспішати оголяти теплолюбні рослини поки не встановляться оптимальні для їх нормального розвитку температури. Рослинні рештки краще прибрати, бо в них могли зберегтися збудники хвороб та шкідники. Одночасно з прибиранням потрібно видаляти й молоді бур'яни, поки вони ще не зміцніли, не встигли зацвісти та легко вириваються з корінням з вологого ґрунту.

Деревам та багаторічним рослинам для нормального росту, розвитку та плодоношення потрібна велика кількість поживних речовин.

Основне підживлення вноситься восени, але рано навесні рослинам потрібен азот. Азот пробиває провідні судини дерева, завдяки чому вода та поживні речовини можуть досягати квіток, відновлюється підмерзлий камбій. Можна використовувати карбамід, аміачну селітру. Якщо ґрунти збіднені, використовують комплексні добрива. Після підгодівлі краще розкласти органічну мульчу, яка допоможе зберегти мікро- та мікроелементи і вологу в ґрунті. У випадку, якщо сад великий, найбільш ефективним буде обприскування сечовиною (карбамід). Перша обробка проводиться, як тільки зійде сніг, у сонячний безвітряний день при температурі повітря не нижче +5 °С. Друга – через тиждень після цвітіння, а третя – коли зав'яжуться плоди. Таке обприскування допоможе деревам мати добрий старт для розвитку, захистить від шкідників та затримає вегетацію на 2 – 3 тижні. Ця затримка врятує ваші дерева від пізніх весняних заморозків.

Низькі плюсові весняні температури сприятливі для таких заходів, як обрізка плодкових кісточкових дерев та деяких плодкових ягідних кущів, коли вони перебувають у стані спокою. Кращим часом для обрізки кісточкових культур є дні, коли повітря прогрівається до температури вище +5 °С. При більш низьких температурах можливе розколювання підмерзлої деревини, в результаті чого утворюються погано заростаючі рани. Вчені рекомендують закінчити обрізку до початку сокоруху – набрякання бруньок. Запізнення зі строками призведе до послаблення рослин та камедетечі, або гомозу – хворобливого явища при якому виділяється бурштинова або бура, клейка рідина на надземних частинах рослин. Поряд з обрізкою дерев бажано обробити рани на стовбурах та сучках. Ушкодження зачищають, вирівнюють до появи живої тканини, дезінфікують 1% розчином мідного купоросу (10 г на 1 л води) та замазують садовим варом.

Не слід нехтувати обробкою саду проти хвороб та шкідників. Починають її з обробки міддю по чорному конусу у березні. Зазвичай використовують мідний купорос, але можна застосовувати більш сучасні препарати, до складу яких входить мідь. Превага нових препаратів у додаванні до їх складу прилипачів, які дозволяють на довше закріплюватися розчинам на листках рослини. Інноваційні препарати об'єднують в собі як контактну так і системну дію, тому мають більший ефект. Друга обробка потрібна тоді, коли у дерев стануть з'являтися перші молоді листочки. Саме у цей період рослину атакують листогризучі та сисні шкідники, тому для боротьби з ними краще підходять препарати системної дії. Третя обробка повинна відбутися перед цвітінням проти квіт-

коїдів, попелиць тощо. Якщо навесні повернуться холоди, то в такому випадку потрібні препарати, які діють навіть при низьких температурах. В Україні таким препаратом є Хорус виробництва Syngenta, який працює вже при +4 °С. Саме при такій температурі розвиваються парші, борошниста роса.

У кінці березня в південних регіонах (приблизно в 20-х числах) можна на день відкривати плівкові парники над трояндами та іншими рослинами, що зимували в укриттях. Робиться це для того, щоб в достатній кількості забезпечити доступ кисню, необхідному для початку ростових процесів. Якщо в саду висаджені декоративні хвойні, то відразу після завершення танення снігу необхідно рясно полити їх теплою водою. Це пов'язано з тим, що хвоя починає фотосинтез досить рано та деревам може не вистачити ґрунтової вологи, частина якої все ще перебуває в замерзлому стані.

Важливо також знати не тільки те, що робити навесні в саду, але й чого не потрібно робити. Однією з помилок, яка часто трапляється, є побілка дерев навесні, бо насправді білити дерева потрібно восени або у кінці зими. Такий захід забезпечує захист кори від палючих сонячних променів, які відображаються в білизні снігу, та запобігає опікам та морозобоїнам. Тому, якщо це не зробити до початку березня, побілка стає даремною. Інша помилка – це обприскування дерев при мінусових температурах. Таке обприскування не тільки не принесе користі, а й може нашкодити. Більша частина комах зимує у рослинних рештках, ґрунті, тому обробка на них ніяк не вплине. Вода, яка є практично у складі більшості розчинів, попадає у тріщинки в корі. При настанні нічних заморозків, за рахунок води, тріщинки розширюються та порушують цілісність стовбура та гілок, створюючи простір для інфекцій.

Строки обрізки чагарників не повинні бути ранніми. Необхідно дати розвинутися новим паросткам до обрізки. Не поспішайте обрізати старі та сухі гілки, доки не з'явилися нові пагони не менше 30 см завдовжки. А кращим періодом для посадки листопадних чагарників є осінь. Такі рослини формують основну частину своїх коренів до того, як почнуть з'являтися листки. Не кращий варіант висаджувати навесні й вже квітучі листопадні чагарники.

Тому якщо ви розумно підготуєте свій сад навесні, він відплатить вам рясним та якісним урожаєм.

*Статтю підготувала Євгенія Ткачова,
аспірант МНАУ*



АГРОХІМІЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ ВІДЗНАЧИЛИ 10 РОКІВ УСПІШНОЇ РОБОТИ НА РИНКУ ЗЗР

У 2018 році компанія «Агрохімічні технології» відзначила перший ювілей успішної роботи на вітчизняному ринку засобів захисту рослин. З нагоди 10-річчя, враховуючи швидкі темпи зростання присутності на ринку, компанія провела ребрендинг.

Компанія «Агрохімічні технології» працює на українському ринку ЗЗР з 2008 року. За цей період вона встигла увійти до ТОП-8 компаній виробників та постачальників ЗЗР в Україні, а також стати компанією №1 серед генеричних компаній за об'ємом імпорту ЗЗР в Україну (за даними Держслужби статистики, аналітики незалежних агентств та власних маркетингових досліджень). Доля компанії на ринку в тоннах продукції становить 5,2%, а препаратами «АХТ», реалізованими у сезон 2017/18, при однократній обробці можна покрити 8,8 млн га.

Портфель компанії на сьогодні нараховує 39 продуктів. Серед них лідерами ринку вже стали гербіциди Ореол Максі, Геліос Екстра, Імпекс Дуо, Промекс, Мілафорт, Дисулам, фунгіцид Флутривіт, Полігард, інсектициди Канонір Дуо, Фосорган Дуо. Серед основних переваг продуктів «АХТ» фахівці називають:

- використання найякісніших активних речовин з високим ступенем очистки від топових заводів-виробників;
- велика кількість ад'ювантів, біоактиваторів у складі кожного препарату для підвищення ефективності активних речовин;
- двоступеневий контроль якості сировини та готової продукції (внутрішні лабораторії при виробництві та незалежні лабораторії стандарту GLP), що гарантує високу якість кожного продукту;
- можливість поєднувати препарати у ефективних співвідношеннях.



**АГРОХІМІЧНІ
ТЕХНОЛОГІЇ**



АГРОХІМІЧНІ ТЕХНОЛОГІЇ

10 РОКІВ
НА РИНКУ



КОЖНА 20^А
КАНІСТРА ЗЗР В УКРАЇНІ –
ЦЕ ПРЕПАРАТ АХТ

8 800 000 ГА

МОЖУТЬ ПОКРИТИ ПРЕПАРАТИ АХТ,
РЕАЛІЗОВАНІ У СЕЗОНІ 2017/18
В УКРАЇНІ

1

МІСЦЕ
ЗА ОБ'ЄМОМ ІМПОРТУ
ГЕНЕРИЧНИХ ЗЗР
У 2018 р.

39

ПЕРЕВІРЕНИХ
НА ПРАКТИЦІ
ПРЕПАРАТІВ
У ПОРТФОЛІО

Розробку високоефективних рецептур препаратів компанія «АХТ» проводить спільно з провідною китайською лабораторією розробки і тестування засобів захисту рослин Jiangsu Agrochem Laboratory.

За словами завідувача лабораторії, процес розробки тривалий та працемісткий. Він потребує фундаментального наукового підходу і затрат часу. З моменту отримання технічного завдання до моменту затвердження остаточної рецептури проходить не менше 1 року.

Фахівці компанії надають всебічну агрономічну підтримку своїм клієнтам, добираючи комбінації препаратів та норми застосування в залежності від регіону вирощування та умов конкретного поля.

У 2019 р. «Агрохімічні технології» починають працювати під новим логотипом, який найповніше відображає філософію та концепцію роботи компанії. Синя крапля на логотипі — новий знак ефективності, символ високої чистоти, надійного контролю та незмінної якості препаратів «АХТ».

Євгенія Вітер, керівник відділу маркетингу:

«Ретельно пропрацьована рецептура — один з найважливіших факторів якості засобів захисту рослин АХТ. У кожному препараті входить від 5 до 10 допоміжних речовин, що забезпечують стабільність, однорідність, проникність, площу покриття препарату і т.д. Логотип — візуалізація складу наших препаратів. Як на зображенні, так і у реальному житті кожна крапля засобів АХТ складається з великої кількості компонентів».



**ВАСИЛЬ ЛЕНКОВЕЦЬ: «ОТРИМАТИ ХОРОШИЙ УРОЖАЙ
МОЖЛИВО ТІЛЬКИ ЗА УМОВИ ПРИДБАННЯ АГРОХІМІЧНОЇ
ПРОДУКЦІЇ БЕЗПОСЕРЕДНЬО У КОМПАНІЇ-ВИРОБНИКА
АБО ЇЇ ОФІЦІЙНИХ ДИСТРИБ'ЮТОРІВ»**



Кожному фермеру відомо, що отримання високого врожаю сільгоспкультур залежить від безлічі факторів: технології їх обробітку, погодних умов, внесених мікродобрив та інших. Якщо на погодні умови сільгоспвиробник вплинути не в силах, то вибір технології обробітку тієї чи іншої культури, насінневого матеріалу з високим генетичним потенціалом та хорошими посівними якостями, мінеральних добрив і засобів захисту рослин повністю залежить саме від нього. При цьому якість останніх трьох складових має вирішальне значення.

Звісно, що застосування ефективних засобів захисту дозволяє практично звести до нуля втрати врожаю від різних бур'янів, хвороб або шкідників. Ці продукти вкрай необхідні сільгоспвиробникам, тому мають попит на ринку. Однак далеко не всі постачальники або виробники можуть забезпечити високий рівень своєї продукції. Тому фермерам важливо вибрати надійного і відповідального партнера, що пропонує якісні засоби захисту рослин та насіння з необхідними посівними властивостями, за прийнятною вартістю і з оптимальними термінами поставки. Сьогодні ним може стати компанія «Нертус» – офіційний представник і регістрант угорського Агрохімічного Холдингу Peters & Burg Ltd в Україні, Молдові та Білорусі, яка протягом багатьох років займається власним виробництвом засобів захисту рослин, мікродобрив та насінневого матеріалу. Василь Ленковець, регіональний менеджер підприємства в Миколаєві і Херсоні, розповів не тільки про його можливості, успіхи і досягнення, а й про плани подальшого розвитку, а також про пропоновані послуги.

– Розкажіть докладніше про розвиток компанії та ваші завдання, як регіональних представників.

– Ми присутні на ринку з 2002 року, спочатку займалися пестицидами і засобами захисту рослин. Однак з часом зайнялися і власним виробництвом насіння, щоб мати можливість повністю контролювати весь процес отримання насінневого матеріалу і його кінцеву якість. Крім цього, власне виробництво дає перевагу в побудові логістики – воно дозволяє зробити транспортування продукції більш доступною в плані вартості і скоротити час очікування поставки. Оскільки Миколаївська область – це південь України, то основні напрямки – це захист зернових культур, соняшнику, кукурудзи. Для всіх цих культур у нас є препарати, пестициди, мікродобрива, які зберігаються на паспортизованому складі, який ми відкрили в 2004 році. Він відповідає всім стандартам і вимогам до зберігання рослин, насіння, добрив. Складові приміщення опалювальні – це важливий фактор для коректного збереження пестицидів. Тут постійно підтримується температура не нижче +5 градусів.

– Скільки дотримуються такі умови зберігання продукції?

– Всього у компанії чотири великих регіональних склади, які перебувають в Харкові, Сквирі, Дніпрі та Миколаєві.

– Яких результатів вдалося досягти за роки розвитку компанії?

– Ми вийшли на ринок з чотирма препаратами засобів захисту рослин. Сьогодні агрохімічний бренд НЕРТУС – це понад 60 пестицидів і мікродобрив в Україні, 22 в Молдові і 4 в Білорусі. Всі препарати відповідають світовим стандартам і мають державну реєстрацію. Крім цього у нас додалася насіннева компанія. За 17 років ми організували повний цикл виробництва, що включає наявність регіонального Агроцентру. За цей період «Нертус» також значно розширив географію присутності – сьогодні продукція компанії представлена в Україні, Молдові, Білорусі, Росії та Казахстані. У цьому році відбулася реєстрація нашої продукції в Грузії.

– Яким чином організовано виробництво добрив?

– Добрива виробляються на спеціалізованому заводі, який розташований в Угорщині. Щорічно на виробництво і вдосконалення технологічного процесу в цей завод інвестується від півмільйона до мільйона євро. На ці кошти купується нове обладнання: реактори, млини. Спочатку половина акцій заводу належала «Нертус», а друга частка іншим компаніям. Зараз завод повністю належить нашому холдингу.





До розмови приєднується агроном-консультант південного регіону Віталій Колісниченко, пояснюючи мені деякі нюанси технологічного процесу.

– Ми виробляємо унікальні суспензійні добрива, – розказує агроном. – У нас працює млин з виробництва сипучих і водорозчинних пестицидів. Так, нехай продукція під брендом «Нертус» трохи дорожча в порівнянні з іншими компаніями, але ті аграрії, які з нею працюють, вже встигли по заслугі оцінити якість. Мікродобрива і насіння ми виробляємо на Хімпромі. Все насіння направляється на цей завод для доопрацювання відразу після збирання вирощуваних культур. У цьому комплексі вони проходять всі необхідні технологічні етапи: очищення, калібрування на фракції і фасовку. Після цього отримана продукція упаковується в біг-беги, мішки по посівним одиницям або по вазі. До речі, нашої тарою користуються навіть мультинаціональні компанії. Добре вибудований виробничий процес дозволяє відкалібрувати і довести сировину до необхідних посівних кондицій, а суворе контролювання кожного технологічного етапу дозволяє випустити відповідне до усіх вимог насіння і бути впевненими в його високій якості.

– Які ще послуги пропонує підприємство?

– Ми здійснюємо агрономічний і технічний супровід наших партнерів, даємо їм рекомендації щодо застосування тієї чи іншої технології при вирощуванні насіння компанії для отримання максимального результату, а також надаємо підтримку при виникненні труднощів або запитань. Консультація можлива як по телефону, так і безпосередньо в полі.

У Харкові в офісі компанії «Нертус» вісім років тому була відкрита власна лабораторія, куди направляються в спеціальних герметичних пакетах (які забезпечують фітоматеріалу збереження) зразки насіння або рослин з усіх куточків України. Тут вони проходять перевірку на наявність патогенних організмів, і ми даємо рекомендації, яким протравлювачем їх обробити перед посівною. Також надаємо послугу визначення схожості та енергії насіння. Поясню, що це та навіщо. В лабораторії проводиться проростання зразків насіння протягом 10-12 днів, і по закінченню цього терміну ми даємо чіткі висновки. Припустимо, насіння має 98% схожості і 96% – енергії. Якщо показники нижчі, то насіння не придатне для сівби, і годиться тільки на те, щоб згодувати його худобі.

– Своя лабораторія – це дуже хороший інструмент в допомогу аграріям, чи не так?

– Все правильно. Ще одна з послуг лабораторії – виїзд на поле. Наші фахівці беруть розлинні проби на полях для визначення хвороб, шкідників, вірусних захворювань, які є в ґрунті. Також проводимо візуальне вивчення рослин. На вайбер нашим фахівцям фермери відправляють фото, і отримують аналіз і рекомендації. Якщо швидко визначити хворобу за зовнішнім виглядом, то фермер може швидко вжити заходів. Потім ми вже робимо посів у лабораторії і з'ясуємо, яка саме це хвороба. Наші фахівці одні з кращих в Україні, раніше їх послугами користувалися міжнародні компанії. Сьогодні наша сертифікована лабораторія надає платні послуги навіть стороннім клієнтам. До слова, для дистриб'юторів і постійних покупців це безкоштовно.

– Чому агрономи вибирають Вашу продукцію, в чому ще переваги, крім власної лабораторії? – задаю питання Василю Ленковцю.

– Ми надаємо повний комплекс послуг: насіння, мікродобрива, засоби для захисту рослин, та агрономічний супровід. У компанії є свій склад, ми враховуємо побажання дистриб'юторів. У південному регіону в нас близько 10 дистриб'юторів, одним з них з минулого року стала «Корпорація Гектар». Ми співпрацюємо з цією амбітною та молодою компанією з усього спектру своєї продукції: насіння, мікродобрива та засоби захисту рослин. Нам дуже цікава співпраця з «Гектар» ще тому, що у неї є своя розгалужена мережа магазинів по всій країні, компетентний менеджерський склад. І ми готові витратити кошти, робити семінари навчання менеджерів і кінцевих споживачів тому, що бачимо в цьому багато плюсів.

– Чи проводить компанія будь-які заходи для демонстрації своєї продукції?

– Ми регулярно беремо участь в різних виставках і конференціях, а також щороку організовуємо «Дні поля». Крім цього, наші партнери в регіонах проводять власні заходи, в рамках яких представляються тільки відповідні для конкретної зони сорти або гібриди, оскільки ми прагнемо дотримуватися принципу зональності. Думаю, в цьому році наприкінці літа (в липні, серпні) сільгоспвиробників чекають пізнавальні «Дні поля», на яких будуть представлені новинки нашої компанії. У тому числі фунгіцид широкого спектра «Брандер» (соняшник, зернові, ріпак, соя) і «Кіпер» (соняшник, ріпак).

– Які плани подальшого розвитку?

– Ми вводимо нову лінійку сучасних гібридів,



які будуть відповідати всім вимогам нинішнього агроринку. Сьогодні у нас два таких гібрида – «Рімісол», який залишається лідером продажів, і «Фалькон» – простий гібрид, який теж вже вийшов на одну з передових позицій. Що стосується пестицидів, то плануємо розширювати свою лінійку і гербіцидів, і фунгіцидів, і інсектицидів. Зараз дуже багато сіється соняшнику, який стійкий до «Гранстар», «Евролайтінгу» і утворюється падалиця, яку дуже важко зняти з зернових культур. З 2020 року ми плануємо запустити два гербіциди, які будуть працювати від фази кущіння фактично до фази колоса. Вони навмисно створені м'якими, щоб падалицю соняшнику дістати в будь-якій фазі. Це дуже великий плюс.

Також в планах запуск комплексного фунгіциду на ранню весну, саме на зернові, який буде знищувати весь спектр хвороб. Ще хочемо розвивати напрямок овочівництва, садівництва, виноградарства. Крім цього, ми продовжимо розширювати спектр реалізованого насінневого матеріалу озимих культур, а також аналізувати ринок для того, щоб пропонувати сільгоспвиробникам найбільш затребувану і якісну продукцію власного виробництва.

– Ваша компанія орієнтована тільки на великі підприємства?

– Ми працюємо з різними компаніями, в тому числі з дрібним і середнім бізнесом. Щорічно закладаються численні досліди з тих чи інших препаратів на різних культурах, підведення їх підсумків і підрахунок економії дозволяють підприємству будь-якого рівня підібрати оптимальний і найбільш вигідний продукт з нашої лінійки. При цьому аграрій не просто отримує засоби захисту рослин, він ознайомлюється з технологією вирощування тієї чи іншої культури, що охоплює методику обробки ґрунту, і рекомендації щодо термінів і способів внесення різних захисних препаратів, мікродобрих. Тому отримати хороший врожай можливо тільки при дотриманні всіх елементів технології та за умови придбання агрохімічної продукції безпосередньо у компанії-виробника або її офіційних дистриб'юторів, в тому числі «Корпорації Гектар», з якою ми співпрацюємо. Адже вигода при покупці неякісного або контрафактного препарату сумнівна, оскільки використання подібних товарів негативно відіб'ється на якості врожаю.



Valagro®

Водорозчинні мінеральні добрива виготовляються з високоякісної сировини, що не містить фітотоксичних домішок. Лінійки водорозчинних мікрокристалічних добрив NPK створені як для застосування через системи фертигації, так і у вигляді листових підгодівель, здатні задовольнити потреби рослин в елементах живлення на різних фенологічних фазах. Вищевказані добрива повністю водорозчинні і містять в своєму складі набір мікроелементів у вигляді хелатів.



НОЗ Агролідер

Якість, перевірена урожаєм!



UKRAVIT

UKRAVIT.UA



РОЗКРИЙ ЕНЕРГІЮ
ЖИТТЯ