Ягодное производство: расширяем ассортимент продукции

В наше нестабильное время многие компании с готовностью осваивают новые виды деятельности – с целью расширения ассортимента выпускаемой продукции, получения дополнительной экономической выгоды. Диверсификация бизнеса – так называется этот прием – реальный шанс перераспределить риски, снижая зависимость от какого-то одного продукта или рынка. Диверсификация особенно актуальна для аграрного сектора, относящегося к одной из наиболее рисковых отраслей хозяйства. Недаром в нашей стране популярны агрохолдинги – в составе которых есть и тепличное хозяйство, и открытый грунт, и грибоводство, животноводство, и даже сады или ягодники.

Кстати, диверсификация бизнеса, проведенная вовремя и грамотно, дает компании шанс быстро занять перспективные рыночные ниши. Так, группа компаний «Королев Агро», давно и успешно работающая на ниве капельного орошения, сегодня активно осваивает ягодное производство. Малина, клубника, голубика и даже жимолость – вот ассортимент новых брендов компании «Шуйские ягоды» и «Ягоды Черноземья». О том, как и почему возникла идея заняться ягодами, как не переоценить свои возможности, о необходимых знаниях, умениях, опыте, – да и о многом другом – мы сегодня беседуем с **Виталием Королевым**, председателем совета директоров ГК «Королев Агро».

Текст: **И. Антонова,** *фото* **Т. Ярцева, И. Антонова, В. Королев**

О выборе профессии и предпочтениях

Мне с детства нравилось все, связанное с выращиванием растений – и на огороде, и в саду. Поэтому я выбрал для себя сельское хозяйство. Закончил ТСХА, плодоовощной факультет, получил диплом. Время тогда было очень тяжелое: середина 90-х, агрономы никому не были нужны. И так удачно получилось: мне удалось устроиться в компанию «Гавриш». Сергей Федорович нескольких человек тогда взял из ТСХА, двое из них работают до сих пор, это Ольга Кондакова и Дмитрий Бричук. Я проработал в компании три года, начинал научным сотрудником по селекции томатов, реально занимался селекцией, даже являюсь соавтором нескольких гибридов кистевидных томатов – например, F1 Самара, F1 Интуиция. Потом заинтересовался маркетингом: организовывал и проводил семинары «Гавриш». Завершил свою работу в компании, занимая должность замдиректора по маркетингу – так бы это сейчас звучало.

Сегодня я могу ответственно сказать, что работа в компании «Гавриш» – это шикарная школа для молодых специалистов. Лично я считаю, что это было одно из идеальных мест работы. Сергей Федорович очень интересный руководитель, талантливый преподаватель, поэтому поучиться у него можно было многому. Мы участвовали в специализированных выставках – в России, ездили и за рубеж, например в Голландию.

Но в принципе я всегда тяготел к плодоводству. Овощеводством занимался вынужденно, потому что в 95-м году сады вообще были в «полном загоне» и крахе. Теплицы еще как-то держались... А потом судьба свела меня с капельным орошением: в 98-м году, уйдя из компании «Гавриш», я возглавил израильскую компанию. Однако я никогда душой не тянулся к технике, мне всегда хотелось заниматься технологическими вещами, связанными с агрономией. И всегда нравилось продавать. Но не «просто продукт», а именно высокоинтеллектуальный продукт, для которого нужно формировать рынок.

О бизнесе, о компании и «семейном подряде»

Практически 10 лет я занимался капельным орошением: сначала внедрял систему капельного орошения овощных культур, систему автоматической подачи удобрений в теплицах, потом добавились и сады. Хочу отметить, что мы начали заниматься капельным орошением, когда еще никто этим не занимался, особенно в открытом грунте. Наш первый проект в России – «Сад-Гигант». Он стал пионером в капельном орошении. Это очень интересно – делать в сельском хозяйстве что-то инновационное, связанное с технологиями, с продажами, формированием новых рынков новых продуктов.

В 2007 году я принял решение создать уже свою собственную компанию. Первоначально было зарегистрировано два бренда – «ЮГПОЛИВ» по открытому грунту и «Королев-Агро» по защищенному грунту. Сейчас у нас уже группа компаний. Мы поставляем оборудование для теплиц и открытого грунта, удобрения и регуляторы роста, саженцы ягодных и плодовых культур. И вот уже третий год, как нас заинтересовало выращивание ягод. По сути дела, я прошел по бизнес-кругу и вернулся к тому, с чего начинал – к плодоводству.

Алексей Королев, директор КФХ «Шуйские ягоды» – все сложилось очень удачно: и работа интересная, и жизнь вдали от городской суматохи

Это решение «созрело» еще по одной простой причине. Много лет занимаясь капельным орошением, мы работали с самыми разными компаниями, в том числе имеющими отношение к плодово-ягодному бизнесу. И как агроном, плодовод, я видел и вижу, сколько ошибок зачастую совершают люди. А помочь не могу, так как мы отвечаем только за один небольшой сегмент – орошение. И становится досадно – у людей есть желание, есть деньги, они покупают саженцы, делают защиту, разрабатывают технологию, занимаются реализацией, но... ничего не получается – от недостатка базовых знаний. И как-то подумалось: а почему бы не заняться этим самим, ведь есть образование, есть опыт. Плюс еще и знание ошибок – как не надо делать... Захотелось попробовать именно ягодное производство. Взяли в аренду заброшенный участок в Ивановской области и начали работать. А потом я стал здесь жить с семьей.

Недавно присоединился к бизнесу и брат Алексей. Уроженец Рязани, он закончил там Радиотехническую Академию, отработал 15 лет в ракетно-космической отрасли. Участвовал в запусках на космодроме Восточный, Плесецк. А в прошлом году, с учетом расширения хозяйства, я предложил ему сотрудничество – взять на себя такую важную часть работы, как техническое оснащение и поддержку производства. Он легко согласился кардинально сменить сферу деятельности, решение было семейное, обоюдное. Как признается сам Алексей: «Мы с женой подустали от городской суматошной жизни. А здесь все так удачно сложилось, и работа, и проживание вдали от города, поэтому мы только рады были предложению Виталия. Хотя, я считаю, климат здесь суровее, и земля похуже, чем в Рязани. Я смотрю на окружающую природу, она пока так и не стала мне родной. Здесь, к примеру, темные леса, а в Рязани – светлые, сосновые, лесостепь...»

Ягодами в промышленном масштабе хорошо заниматься тем компаниям, которые уже ведут стабильный и надежный бизнес

О нюансах начала работы «с нуля»

Мы приняли решение заняться ягодами, когда здесь, на арендованном месте, не было ничего. Просто чистое поле, заросшее бурьяном, где высились одинокие березки. Не было даже дороги. Подготовкой пришлось заниматься года два: провели подробный агрохимический анализ, резали дернину, много раз дисковали почву, чтобы уничтожить сорняк. Сажали фацелию – хороший сидерат, медонос, осенью цветет очень красиво. Потом гречиху – кстати, тоже сидерат отличный. Я перед тем как заняться ягодами, всю Польшу проехал – у нас почва очень схожая, только климат пожестче. И вот в Польше гречиху повсеместно используют фермеры для очищения почвы от вредителей, болезней, поскольку ее никто не поражает – она растет, практически, как сорняк. То есть мы здесь почву формировали очень тщательно, именно под себя.

Отмечу, что это очень важный этап. Самая основная ошибка у ягодоводов какая? Человек готов потратить деньги – хочу ягоды, здесь и сейчас, да побыстрее! А почва-то не готова. Сажают растения – и понятно, что ничего хорошего из этой затеи не получается. Почву надо готовить под ягодники долго и тщательно, саженцы нужных сортов заказывать за год вперед.

Кстати, какие мы будем выращивать ягоды – определили не сразу, потому что климат был нам не очень понятен. Сначала я вообще думал, как можно здесь что-то выращивать, если так холодно зимой? До -38 ^{0}С доходило в прошлом году! Да и почва бедная… Планировали выращивать голубику, посадили на пробу 10 сортов, 4 грядки. Голубика летом росла отлично, и зимой мы не стали ее укрывать: если ягоду сажать в промышленных масштабах, надо знать, как она растет без укрытия. И голубика у нас вымерзла почти до корня. В этом году мы ее укрывали агроспаном, дуги ставили – все равно она подмерзла. Да и мы поняли, что два гектара дугами не укроешь. Так что сделали вывод – это не «наша» культура, не для этого климата. То же самое и с ежевикой канадской: интересная культура, отлично ведет себя летом. Но зимой ей обязательно требуется укрытие.

В итоге решили заняться жимолостью, но встал вопрос – есть ли подходящие сорта? И тут я узнал, что этой ягодой начали активно заниматься в Польше. Поехал туда, познакомился с питомниками, которые жимолость выращивают, посетил плантации. Действительно, там уже 3 тысячи гектаров жимолости. Поляки сейчас активно корчуют черную смородину и сажают жимолость. И после этого я побывал в Томской области, где в России самое большое поле жимолости – 40 га. Это около Бакчар, Бакчарский селекционный опорный пункт. Посмотрел их сорта, их плантации…

В общем, посадили мы первые сорта – Бакчарские, ранние. Затем более поздние канадские сорта. К примеру, Аврора – вкус очень интересный у сорта, с карамельным послевкусием.

Жимолость продукт сезонный. Российские сорта очень быстро начинают давать урожай, уже в середине июня, и плодоносят в течение двух недель. Канадские более поздние. Причем сейчас появились канадские сорта, ягоды которых созревают еще позже. То есть при желании можно наладить конвейер: получать урожай с середины июня до конца июля. Месяц – полтора реализации. А с учетом хранения – ягода отлично хранится в холодильнике – еще дольше!

В прошлом году решили попробовать выращивать клубнику – посадили на пробу соток десять. И настолько хорошо получилось! Лето дождливое, холодное, а ничего не гнило. Клубника отлично развивалась, мы применяли систему биологической защиты. Стало понятно, что здешний климат для клубники подходит идеально. Ее оптимальный температурный режим – от +15 ^{0}С до +25 ^{0}С. То есть это практически наше лето: тут не бывает жары. Поэтому ягода здесь очень хорошо себя чувствует и хорошо выглядит. Главное, сохранить растения зимой. Мы их укрываем на зиму, агроткань снимаем, когда уже пропадает опасность заморозков. Сейчас планируем выращивать поздние и фотонейтральные сорта – Альбион, Сан-Андреас, чтобы реализовывать продукцию, когда на рынке ягоды уже нет.

Голубика

Жимолость

Клубника

для справки

ЯГОДЫ ЖИМОЛОСТИ РЕКОМЕНДУЮТСЯ КАК ДИЕТИЧЕСКОЕ ПИТАНИЕ

В жимолости очень много антиоксидантов: больше, чем в голубике, в два раза, тем самым она выступает профилактикой раковых заболеваний, улучшения иммунитета, борьбой свободных радикалов в организме. Плюс ягода очень сильно снижает давление. Гипертоникам она очень полезна. Североамериканские индейцы даже называли жимолость «пьяная ягода»: если съедаешь сразу много ягод, то давление может резко упасть до головокружения, до наступления вялости. Поэтому есть определенный лимит потребления жимолости – не более 200 г на человека в день.

О нишевом продукте и десертной ягоде

Интерес к жимолости, этой замечательной ягоде, сейчас проявляется все сильнее. Почему? Появились новые сорта. Ягоды старых сортов, во-первых, осыпались, во-вторых, были очень мелкими – с куста собирали не более 2 кг. Ну соберешь с гектара пять тонн… А клубники, для сравнения, собираешь 15-20 тонн с гектара. И в-третьих, у ягод горчил вкус. А жимолость современных сортов совсем другая. Ягода не осыпается, она крупная, урожайная, с куста можно собирать 5-6 кг. С гектара – до 8-10 тонн. Ягода лежкая. И без горечи, приятная на вкус. …

Жимолость, исключительно полезная ягода, к сожалению, пока еще не очень популярна у нас в стране. Это нишевый продукт, который надо еще продвигать на рынке. Хотя в Сибири, например, ее активно выращивают. Но там больше ориентированы на переработку и заморозку. То есть компания, переработчик, скупает ягоду и просто делает из нее варенье, морсы и т.д. А мы-то ориентируемся на десертную ягоду – пока у нас ее мало, мы еще можем продавать жимолость, как десертную. Торгуют же в магазинах свежей малиной, голубикой, ежевикой и пр. И мы тоже в этом году сделали партию.

Однако если у нас будет несколько тонн жимолости, причем в течение трех – четырех недель, то мы, безусловно, такой объем реализовать не сможем. Срок хранения этой ягоды ограничен десятью днями. Значит, надо сразу думать о переработке. При том что рынок готов даже больше, наверно, к переработанной, чем к свежей. Так что мы планируем продавать как свежую, так и переработанную и замороженную жимолость.

О реализации жимолости и реакции рынка

В этом году мы получили порядка 160 кг ягоды товарного вида. И вся она была реализована. Правда, мы рассчитывали на большую урожайность, но в связи с неблагоприятными погодными условиями (прошел ураган с градом в Ярославской, Нижегородской, Ивановской областях) часть урожая оказалась нетоварного вида.

А так – поставки у нас налажены, есть спрос на текущий объем. Сейчас трендовая тема – фермерская продукция. Очень много сайтов, предлагающих такую продукцию с доставкой на дом. В этом сегменте востребована свежая ягода. Эксклюзивная. А в нашем случае – еще и экологически чистая. Потому что на рынке практически нет экологической ягоды. Все крупные производители, может, и хотели бы такую производить, но не могут этого сделать. Большие плантации, например 20-30 гектаров экологической клубники, это нереально. Во-первых, не найдешь столько людей на прополку, значит нужно обязательно использовать гербициды. А они убивают микрофлору почвы напрочь. Соответственно, во-вторых, вкус ягоды становится хуже: на «убитой» почве плохо усваиваются удобрения. Поэтому если кто-то из крупных производителей ягоды говорит, что выращивает эко-ягоду… Это, увы, неправда.

О планах и перспективах

Планируем ли мы расширять производство жимолости? Скажу честно, эта ягода требует очень большого ручного труда. На сбор урожая с одного гектара нужно десять человек. Сейчас нам хватает местного населения, из окрестных деревень приезжают работники, собирают ягоду вручную. Они очень рады возможности работать, потому что, к сожалению, Ивановская область – депрессивный регион в этом плане и безработица тут довольно большая… Но мы не можем создать 10 гектаров десертной жимолости. Невозможно будет убрать ягоды – где столько рабочих рук взять?

Вот о расширении производства в плане выращивания ягоды на переработку мы задумываемся. Возможно, займемся еще черной смородиной. Эта зона очень хорошо для нее подходит. Можно посадить гектаров 30-40, задействовать комбайн, чтобы отказаться от ручного труда. Но тогда это будет совсем другое направление, не производство десертной ягоды. Сразу должны быть большие объемы посадки. Одним комбайном все это убираем, максимально снижаем себестоимость и, даже продавая переработчикам продукцию по низким ценам, получаем нормальную рентабельность.

А жимолость мы продолжим сажать, но небольшими партиями, в поисках новых сортов. Одним сортом нельзя обойтись, потому что жимолость четко перекрестно-опыляемое растение. Нужно обязательно подбирать опылители, мы тут вообще сажали каждый ряд – свой сорт. А поляки сажают на больших объемах – один ряд опылитель, потом 4-5 рядов основной сорт, потом опять один ряд опылитель, потом опять 4-5 рядов. Чтобы пчелы или шмели опыляли.

О цене продукта

Очень интересная для нас культура – малина, особенно выращиваемая в тоннелях. Я уже писал об этом в журнале «Гавриш». Но дело в том, что идеально возделывать малину южнее – она тогда свой потенциал проявляет сильнее. Здесь малину тоже надо укрывать. Но мы не знаем, как она при этом сохранится, а затраты большие. Возможно, попробуем установить тоннели – но как эксперимент. А делать тоннели уже масштабно, на несколько гектаров, для получения десертной ягоды хотим в Воронеже, на нашем другом ягодном предприятии, где в этом году выращивали голубику. В туннеле ранние сорта малины начинают плодоносить уже в конце мая – начале июня. То есть ты можешь захватить самую интересную цену. А если посадишь ремонтантную, она будет плодоносить с конца июля до конца октября. А это тоже обещает интересную цену.

А в Ивановской области уж очень холодно. Здесь есть свой плюс – дефицит продукции! Значит, можно про-

Сбор десертной жимолости требует очень большого ручного труда

О расширении производства в плане выращивания ягод на переработку мы задумались всерьез

для справки

ЭЛИТНЫЕ СОРТА ЖИМОЛОСТИ НУЖНО ЕЩЕ ИСПЫТЫВАТЬ

В этом ягодном бизнесе, объясняет Виталий, пока еще мало информации. Польша, даже Украина, уже ушли по ягодам на несколько шагов вперед России, уже испытали многое, чего в нашей стране еще не испытано. А нам нужно сначала испытать сорта, их выживаемость в нашем климате. Помимо града, например, в этом году была еще одна проблема. Рассчитывая на 500 кг жимолости, получили всего 160, потому что в январе была большая оттепель. А жимолость может легко выдержать -50 0С, но не +2 в декабре – январе. А такая температура держалась практически две недели! И многие сорта отреагировали пробуждением почек, начали зацветать, появились бутоны. А потом ударил мороз под 30 градусов – и все погибло…
Какой же выход из этой ситуации? Виталий уверен – только подбор сортов, которые менее реагируют на оттепели. Существует несколько центров происхождения жимолости. Есть алтайская жимолость, есть камчатская, магаданская, есть японская с острова Хоккайдо. Вот на Хоккайдо жимолость более устойчива к оттепелям, но она и менее морозостойкая, -50 0С не выдержит. Но минус 40 ей вполне по силам, и этого достаточно. Гораздо важнее, чтобы она выдерживала наши «европейские» зимы. Поэтому это направление с японским генотипом очень интересно. «Почему нам нравится жимолость, – говорит Виталий, – потому что это ягода умеренного и холодного климата. Мы здесь определенную фору можем иметь перед южанами, которые обычно забирают себе все самое интересное. А для жимолости чем севернее, тем лучше. Можно выращивать ее в Архангельске, Вологде и даже, наверное, в Мурманске».

Малина, особенно выращиваемая в тоннелях, очень интересна для производства

Клубника в тоннелях дает стабильно высокие урожаи

Для защиты жимолости от птиц эффективнее всего применять укрытие рядов сеткой

давать ягоды дороже. Но объемы должны быть не очень большие. В прошлом году, например, мы продавали малину в сентябре, выращивали сорт Херитейдж, он поздний, ремонтантный. В конце августа только начинает плодоносить, и 40-50% ягоды просто уходит под снег. Мы собрали урожай из расчета 4 тонны с гектара. Ну в принципе, это тоже неплохо, особенно если учесть, что ягоды реализовывали по 400-500 руб./кг. Так что малина тоже имеет право на жизнь. Главное – тщательно подобрать сорта и технологию.

А вот на чем мы точно остановились, это наши основные культуры – клубника, которая очень хорошо себя здесь чувствует, и жимолость.

О финансах и господдержке

Пока мы развиваемся только на свои средства: в Ивановской области не так много вложений, потому что задействованы не очень масштабные площади. В Воронеже у нас 20 гектаров и есть компенсации нормальные. Здесь же в этом плане финансовые проблемы тяжелее. Мы надеемся, что постепенно ситуация изменится в лучшую сторону, потому что у нас уникальная технология! Не то, что в Ивановской области этого нет, этого и в России-то практически нет – того, что мы сейчас здесь делаем. Поэтому если у власти появится интерес, мы и расскажем, и покажем. Будет желание – мы готовы к помощи. А так стараемся все делать своими силами.

Часто спрашивают - как быстро окупятся ягодные проекты? Жимолость набирает оптимальное плодоношение на 6-8 год, то есть заложил плантацию и жди несколько лет. По клубнике окупаемость иная - посадил ягоды и на второй год окупил урожай. Поэтому мы и занялись клубникой, чтобы был хотя бы какой-то приток денег. Срок жизни плантаций совершенно разный, жимолость – до 30 лет, клубника – 2-3 года. И на окупаемость наших ягодных проектов мы планируем выйти на 4-5 год. Так что заниматься производством ягод хорошо тем компаниям, у которых есть иной бизнес - устойчивый, стабильный. Как у нас, например. Тогда есть возможность поэкспериментировать, поискать оптимальные сорта, технологию. Для этого нужны время и деньги.

Безусловно, это перспектива, хотя способность покупательская оставляет желать лучшего. Но в то же время люди все чаще задумываются о натуральном питании, выбирают эко-продукцию.

Об органическом земледелии

У нас здесь, к сожалению, невозможно заниматься органическим земледелием, да мы и не ставим перед собой такой задачи. Потому что для органического земледелия нужна изначально плодородная земля. Этим можно заниматься, допустим, в Воронеже, с его черноземами. Правда, там свои минусы – больше вредителей, поскольку климат более жаркий. А здесь это будет очень тяжело и очень дорого. Даже если вносить только навоз – и его-то сейчас негде взять, нет вокруг ферм животноводческих. Поэтому мы идем своим путем, гибридным – как я его называю. Правильно подбираем удобрения, используем только качественные, наши или сербские, контролируем их. Дозируем азот, с ним очень осторожно работаем. Азот снижает иммунитет растения. Какие обычно ошибки совершают люди: сначала азотом перекормят, растение стоит рыхлое, зеленое, потом на него набрасываются тля и другие вредители. А если правильно кормить растение, то оно само по себе становится очень устойчивым к вредителям. Я один раз слушал интересную лекцию, голландцы читали – именно об альтернативных способах выращивания и защиты растений. Ученые уверяют, что все живое издает свою частоту. И, скажем, если лист перекормлен азотом, у него меняется частота, которую он излучает в окружающую среду. А тля ее улавливает и летит к растению: ведь азот делает лист рыхлым и его легче прокусить. Там можно взять больше сока. Получается, тля нападает на растения, в которых избыток азота.

Если же растение кормить правильно, то вредитель, может, и поселится, но навредить сильно не сумеет, не хватит у него сил и здоровья. Если правильно питать растения, утверждают голландцы, то мы изначально на 80% решаем вопрос с защитой – и ее надо будет только немножко скорректировать. А сделать это можно биопрепаратами – на основе вытяжек бактерий, например есть микробиологические препараты, они разрешены в биологическом земледелии.

Единственное, в чем у нас отход от органического земледелия: мы применяем минеральные удобрения. Но без них мы получим очень мало продукции и будем вынуждены продавать жимолость не по 600 руб./кг, а еще дороже! Ну, это вообще нереально.

Так что мы с чистой совестью позиционируем свои ягоды, как эко-продукт. Мы не применяем никаких ядохимикатов, ни гербицидов, ни пестицидов. Только натуральные средства, разрешенные в органическом земледелии, плюс минеральные удобрения, плюс активно применяем микробиологию.

О клиентах и консалтинге

Пока мы занимаемся агрономическим консалтингом, проводим Дни поля, где рассказываем – и показываем – как и что мы выращиваем. Цель проекта – и ягоды, и про-

Правильное питание растений на 80% решает проблемы с защитой

паганда своего оборудования и технологий. Мы собираемся предлагать клиентам саженцы, удобрения, растворные узлы, капельное орошение и осуществлять агрономическое сопровождение. Но в принципе, в будущем – почему бы не заняться и экономическим консалтингом? Нам самим это интересно – подсказать тем, кто захочет выращивать жимолость или другую ягоду, как грамотно организовать ягодное производство. Можно даже совместно и реализацией заниматься. Допустим, многие хозяйства, кто занимается голубикой в Польше, кооперируются. Более продвинутые фермеры организуют сбытовые кооперативы и покупают у других, потом уже осуществляют экспорт в Англию, Германию. Так что мы открыты для сотрудничества.

Кстати, производством ягоды уже заинтересовались крупные клиенты, сейчас ведутся переговоры. Посмотрим, к чему это приведет, потому что заказчики – не из сельского хозяйства. С такими людьми непросто: они сразу хотят освоить большие объемы. Я считаю, что это ошибка. Ну посадишь ягоду на 30-50 гектаров… И что потом? Во-первых, необходимо обучение людей, во-вторых, следует заранее продумать реализацию. Масса вопросов, которые требуют решения. У нас еще до посадок была проделана определенная работа. И сейчас все более-менее отлажено: собрали ягоду, сразу продали, собрали – продали. А высший пилотаж – когда продал всю ягоду еще до сбора. А вот когда ягода уже лежит, а ты еще не знаешь, когда и кому ее продашь, это хуже некуда!

О малом формате и агрохолдингах

Вообще, в малом формате хозяйства есть много есть плюсов. К сожалению, наше российское сельское хозяйство пошло по пути агрохолдингов. Я считаю, что есть плюсы у агрохолдингов, но есть и большие минусы, потому что там, во-первых, задействовано меньше людей, в основном это техника, автоматизация. Деревня – это же среда обитания людей. Города перенаселены, задыхаются в пробках, а сельские территории пустеют, люди уезжают, школы закрываются. А ведь еще Достоевский говорил, что нормального человека на асфальте не вырастишь…

В Польше, например, все это осталось – мелкое, среднее фермерство. Агрохолдингов мало. А у нас фермеру очень сложно получить кредиты. Зато агрохолдинги все высасывают из бюджета, все компенсации, все льготные кредиты. А надо еще разобраться, насколько они эффективны. В большинстве случаев эффективность не очень высокая, и часто они выживают только за счет субсидий. Если их лишить этого, то не факт вообще, останутся ли они, потому что там многоуровневое управление. Личного участия нет, управляющий находится где-то в Москве, контроль ослаблен, и бюрократии очень много. Рассказывают, в одном агрохолдинге местные агрономы отчитываются финансовому отделу – черный пар, ноль продукции. А в ответ: вот эту культуру, этот черный пар, исключите из технологической цепочки, он убыточен.

А мелкое хозяйство, если его правильно поддерживать государством, очень устойчиво, потому что там велика доля личного участия. Вот я третье утро сам гоняю дроздов с жимолости. А что делать, надо идти и гонять, сохранять урожай. Вечером вышел – закрыл теплицы. Если уж ты рядом с объектом находишься, почему бы не выйти? Ты же все время на производстве…Недаром говорят, сельское хозяйство – это не результат, это образ жизни.

О техническом оснащении

Ягодное производство – это не только растения на грядах и в туннелях. Это еще и мощное техническое обеспечение производства. Это самая разная техника, оборудование, холодильные камеры и пр. Всей этой работой занимается Алексей.

У нас везде внедрен капельный полив. На один ряд жимолости и малины установлены две интегральные капельные линии, на клубнике на 1 ряд – 1 капельная линия. Вода подается со скважины в накопительный

▲ Водоем на 1100 м³ способен обслуживать 10 гектаров

▲ Холодильные камеры для хранения урожая ягод

1

2

▲ Ягодное производство, как, впрочем, и любое производство, требует хорошего технического оснащения.

1. Агромикс 20 – узел для внесения удобрений с поливом.
2. Насосы подачи удобрений Вентури с баком смешения 100 л.
3. Контроллер для управления поливом и питанием, фирма Галькон.
4. Бак для предварительного растворения удобрений.

4

3

водоем 1100 м³, затем через автоматический сетчатый фильтр перекачивается в маточные баки, куда затем засыпаются удобрения.

Мы применяем автоматизированный узел внесения удобрений Агромикс 20, 20 м³/час (собственного производства), который позволяет поливать и точно вносить удобрения по времени, количеству, контролируя концентрацию (Ec) и кислотность (pH) рабочего раствора в реальном времени. Эти технологии внесения удобрений пришли в открытый грунт из тепличной отрасти и уже широко применяются в современных ягодниках и садах Европы, но в России в этом направлении мы являемся первопроходцами.

Для каждой культуры (жимолость, клубника, малина) и даже группы сортов (ранние, поздние, ремонтантные) мы применяем отдельные программы питания. Для этого у нас на узле Агромикс есть 4 дозирующих насоса удобрений и 1 кислоты, смонтировано 8 гидравлических клапанов и установлено 4 маточных бака удобрений и 1 кислоты по 500 л. Для получения высоких урожаев и качества продукции необходимо постоянно отслеживать Ec, pH и влажность почвы около корней растений. Для этого мы 2-3 раза в неделю измеряем данные параметры по контрольным точкам портативными приборами.

Нужно постоянно отслеживать, как чувствует себя растение

На всех посадках внедрен капельный полив

Так, например, для клубники оптимальными являются pH почвы 6,0-6,5 / Ec почвы 0,8-1,6 в зависимости от фазы роста, влажность почвы не ниже 85 % от ППВ. Для малины значения будут несколько другие – pH 5,5-6,0 / Ec 1,2-1,8 в зависимости от фазы развития. Так что успешное выращивание ягод – это точная наука, и наша система полива и питания позволяет достигать такого уровня контроля агрохимических параметров почвы.

О покое в душе и любви к растениям

Впрочем, техника техникой, но в то же время нельзя забывать о растениях, потому что это мерило всех наших усилий. Можно построить холодильники, автоматизировать полив, закупить трактора, но если ты каждый день не смотришь на растение, ты можешь остаться в проигрыше. Нужно все время отслеживать, как оно себя чувствует. Что его укусило, чем оно заболело. Плохо ему от твоего ухода или хорошо. Растение не обманешь. Оно четко даст реакцию, что ты совершил ошибку. Причем, ошибся ты сейчас, а результат можешь увидеть только через 2 недели. Значит, ты должен еще уметь прогнозировать.

Я довольно давно занимаюсь бизнесом, но когда смотрю, как растут ягоды, на душе становится легко и радостно. Если этого чувства нет, то, мне кажется, сложно заниматься сельским хозяйством. Ничего не получится, если в тебе горит желание только считать деньги. Думаю, что необходима хорошая комбинация: и удовольствие от дела, которым ты занимаешься, и практический интерес. Мы как раз это и пытаемся воплотить в жизнь. У нас здесь как получается? Нужно уметь продавать – вроде мы это умеем. Нужно любить растения, быть агрономом – это как раз мое. Нужно создавать технические продукты для обеспечения производства – это забота Алексея, который отвечает за техническую сторону дела, потому что для меня это сложно…

А так – темпы у нас хорошие. За три года сделано немало. И мы планируем двигаться дальше!

Дрозды тоже любят ягоды

Виталий Королев: пройдя по бизнес-кругу, я вернулся к тому, с чего начинал – к плодоводству