

Достойная замена

Нижегородский фермер выбрал в качестве альтернативы зарубежным отечественные гибриды огурца и капусты.

Николай Павлович Большаков, исполнительный директор КФХ Е.С. Устинова, распложенно-го в с. Воскресенское Сергачского района Нижегородской области, специально приехал на День огурца, который проходил в соседнем регионе – Республике Марий Эл. Все дело в том, что подобных полевых обучающих семинаров в его районе уже давно не проводится. Пользуясь случаем, мы узнали, чем живет обычный фермер Нижегородчины и почему за агротехническими знаниями приходится ездить так далеко.

– Николай Павлович, какова площадь вашего хозяйства?

– У нас 10 га капусты и 1,5 огурцов, выращиваемых в открытом грунте на капельном поливе. Наша продукция, можно сказать, чуть ли не экологически безопасная – стараемся по минимуму применять средства защиты растений, а из удобрений используем практически один навоз.

– А как же вы боретесь с болезнями и вредителями?

– Болезни огурца нас особо не беспокоят, в основном, это только корневые гнили. Если наблюдаем их сильно развитие, то приходится использовать Превикур. Из вредителей много хлопот на огурце доставляет паутинный клещ, чтобы от него избавиться обрабатываем растения Актелликом, хотя эффективной защиты против этого вредителя мы так и не смогли найти. А вот на капусте у нас вообще нет ни болезней, ни достойных внимания вредителей, разве что крестоцветные блошки. Здесь главное соблюдать севооборот.

– Устраивает ли цена на огурец в этом году?

– Пока что цена колеблется на уровне 15–25 р. за кг, что для меня приемлемо. Но здесь как сторгуешься.

– Каким гибридам вы отдаете предпочтение?

– Чтобы выбрать подходящий нам огурец мы перепробовали 10–12 различных сортов и гибридов, но к на-

шим условиям на 100% не подходил ни один. Сначала остановились на гибриде F₁ Лист, но сейчас, после посещения Дня огурца в Республике Марий Эл, будем пробовать целую линейку новых отечественных гибридов от Агрохолдинга «Поиск» – F₁ Энеж 21, F₁ Тонус, F₁ Реванш, F₁ Атос и др. Если они хорошо пошли в хозяйстве Павла Раевского из Горномарийского района Марийской Республики, то, уверен, и мы подберем себе что-то подходящее. Дело в том, что зарубежные компании пока не смогли предложить нам ничего, что идеально подошло бы для нашего региона, вот почему мы усиленно ищем достойную замену нашим гибридам огурца.

Что касается капусты, мы здесь, в основном, используем зарубежные сорта – F₁ Агрессор, F₁ Атрия, F₁ Крауткайзер и др. Но и здесь мы жестко не привязаны только лишь к иностранным гибридам. Сейчас решили также попробовать и российский гибрид F₁ Герцогиня, так как отзывы о нем лишь положительные. С моей точки зрения, он может стать долгожданной заменой тем гибридам, что я уже выращиваю.

– Куда поставляется ваша продукция?

– У нас налажен сбыт как по Нижегородской области, так и в соседние регионы. Но признаюсь, что покупателей здесь недостаточно, а до Москвы (основного рынка сбыта) слишком далеко. Хотелось бы еще больше расширить географию поставок.

– Есть ли какие-то проблемы в области, о которых вы хотели бы упомянуть?

– В Нижегородской области почти нет крупных фермеров, которые занимаются выращиванием овощей в открытом грунте. На всю область пять человек, а в моем районе – вообще ни одного. С одной стороны кажется, что отсутствие конкуренции – это хорошо. На самом деле это не так: отсутствуют связи с коллегами, не с кем посоветоваться, прокон-



сультиваться, во всем приходится разбираться самому. За опытом езжу в соседнюю республику Марий Эл, где Агрохолдинг «Поиск» несколько раз в год организует Дни поля и обучающие семинары. Кроме того, из-за разброса фермеров по области не получается пока даже объединиться в кооператив, который существенно облегчил бы многие сезонные работы. Также хромают и логистика – спрашивается, кто из-за меня одного поедет в наш район?

Сейчас овощеводство у нас – очень рискованное занятие, из-за нестабильности на рынке мне страшно вкладывать деньги в те же капитальные хранилища, хотя они очень нужны. Китайская продукция, выращенная на одной «химии», зачастую в два раза дешевле, чем наша. Из-за этого мы терпим убытки, хотя наши овощи, не побоюсь этого слова, идеальные.

Без поддержки государства мало людей изъявляет желание выращивать овощи, и когда наши власти все же обратят внимание на эту отрасль, я боюсь, не останется уже вообще никого. За 12 лет, например, я ни разу не смог получить кредит, были лишь одни обещания. Требуют тысячи бумаг и поручителей. В нашей области сделано все возможное, чтобы обычный сельский труженик оставался у разбитого корыта.

– Расскажите о ваших личных подходах к работе.

– Все зависит только от самого себя – как вырастишь, какие затраты по сортам понесешь и т.д. Нельзя продавать себе в убыток, лишь бы продать. Нужно анализировать ситуацию и разбираться, почему и где ты понес дополнительные затраты, стараться сделать свой продукт более конкурентоспособным. Мой главный принцип – бери больше, кидай дальше, только тогда что-то получишь!

И.С. Бутов
Фото автора