

«Переписываем историю подмосковного овощеводства»

Подмосковное хозяйство выбрало для выращивания целый ряд уникальных для России культур.

ООО «Фермерский агросоюз «За родину» расположено в пос. Совхоза Раменское Раменского района Московской области. Хозяйство это – единственное в России, у которого сформирована уникальная в масштабах всей страны линейка зеленых и капустных культур. Главный агроном этого предприятия, Сергей Владимирович Королев, выпускник Рязанского СХИ, любезно поделился с нашим журналом нюансами своей годами отлаживаемой работы.

– **Сергей Владимирович, расскажите кратко о вашем хозяйстве.**

– Наше хозяйство занимается производством овощей. Всего у нас около 120 га земли. Мы находимся на пойменных землях, почвы – в основном среднесуглинистые. У нас достаточно широкий ассортимент пока еще экзотических для нашей страны культур, которые во многих случаях невыгодны для крупных холдингов и тепличных комбинатов, а значит можно занять определенную пустующую нишу на рынке. Мы выращиваем кочанные салаты (типа Айсберг) – 45–50 га, лук по-

рей – 11 га, фенхель – 2 га, сельдерей корневой и сельдерей черешковый по 2 га, а также различные виды капусты (цветную, брокколи, краснокочанную, савойскую, брассельскую, коническую) – по 2–3 га. Эти культуры долго не хранятся, следовательно, первостепенное значение приобретает максимально близкое расположение хозяйства к потребителю. Мы находимся рядом с Москвой, то есть с основным рынком сбыта овощей, и поэтому при выборе нашей овощной линейки во многом здесь отталкивались именно от этого.

Культуры мы выращиваем в открытом грунте, но у нас есть и летние теплицы, которые мы используем для выращивания рассады. Салаты весной растут от 45 до 60 дней, летом примерно 40 дней, осенью порядка 50 дней. У нас постоянный цикл где-то примерно 16 недель. Первую продукцию по салатам мы получаем в июне. Все культуры – рассадные. В зависимости от погоды мы высаживаем рассаду в середине или конце апреля.

– **Какие сорта и гибриды вы используете?**

– Как бы это печально ни было, но в основном зарубежные. Отечественные компании в этом сегменте почти ничего на сегодняшний день не смогли предложить крупным производителям (исключение – хобби-рынок). Это и понятно, ведь таких хозяйств, как наше, совсем немного, более того, скажу, что даже иностранные фирмы не могут предоставить необхо-



Капельное орошение

димые нам дражированные салаты высокого качества. Если же такое предложение поступит нам от российских семенных компаний, мы с удовольствием и даже в приоритетном порядке его рассмотрим.

– **Соблюдается ли севооборот?**

– У нас достаточно ограниченная площадь, из-за того, что мы находимся на арендных землях. Поэтому полноценный севооборот мы себе позволить не можем, но стараемся внедрять плодосмен на всех площадях. Мы сейчас все еще разрабатываем удобную и подходящую для нашего нестандартного ассортимента овощей систему чередования культур. Планируем также использовать сидераты, в частности, озимую рожь.

– **Расскажите о подготовке почвы в вашем хозяйстве.**

– Всю вспашку мы проводим осенью. Весной мы вносим минеральные удобрения, культивируем почву. Для салатов мы делаем также нарезку гряд перед посадкой. Салатная группа у нас выращивается на капельном поливе, через которое мы вносим все подкормки в течение вегетационного сезона.

– **Как боретесь с болезнями?**

– На салатах мы не используем средств защиты растений, так как любые химические обработки зеленых



Поле готово к высадке рассады



Салат



Лук-порей



Сельдерей черешковый

культур запрещены. Мы работаем со стимуляторами роста, пробовали и бактериальные препараты. Используем их в течение всего производственного цикла, начиная с рассады. Делаем одну или две обработки перед высадкой рассады, в зависимости от сезонности (первую за неделю, вторую – за три-четыре дня до высадки). Дальше планомерно обрабатываем растения еще три раза, чтобы поддерживать их здоровье на поле.

– Какие культуры в условиях Московской области вы считаете наиболее рентабельными?

– У нас сейчас настолько нестабильный рынок, что говорить о рентабельности каких-то культур бессмысленно. Мы не можем, как в большинстве западных стран, прогнозировать спрос или цену. Каждый выбирает ту культуру, которую может вырастить и продать. Почему мы выбрали культуры, которые выращиваем? Во-первых, это культуры с очень маленьким сегментом рынка; во-вторых – требуют больших затрат вообще и в частности, затрат ручного труда; в-третьих – все культуры рассадного типа и требуют в сезон конвейерных посадок; в-четвертых – технологически довольно сложны.

– Сохраняете ли вы какие-либо традиции московских овощеводов?

– Увы, все с точностью до наоборот. Стараемся внедрять самые современные разработки иностранных компаний и конкурируем мы в нашей нише именно с зарубежными товаропроизводителями. Наше хозяйство вынуждено приспосабливаться к передовому мировому опыту и ориентироваться на мировых лидеров. Мы не соблюдаем традиций, мы сами их создаем и пишем для потомков, потому что старые подходы в нашем сегменте уже не работают. Здесь и сейчас мы переписываем историю подмосковного овощеводства! Нам как первопроходцам тяжело, потому что мы натываемся на многие пробы в технологиях, которые приходится восстанавливать буквально по крупицам.

– Какие проблемы возникли у вас с приходом коронавируса?

– У нас, например, в связи с действовавшими ограничениями не хватало людей. В хозяйстве

только трактористов – 5 человек, а всего рабочих – 15–20 человек из Средней Азии. Также пандемия нарушила производственные цепочки. Вовремя не пришло заказанное оборудование. Сейчас мы ждем технику, которую должны были поставить еще месяц назад, из-за чего не можем планомерно готовить продукцию к отгрузкам. Весной возникли некоторые сложности с реализацией, поскольку в Москве были закрыты рестораны – одни из основных заказчиков салатной группы. Так как они работали только на доставку, резко ограничился объем потребления. А нам пришлось резко сокращать объем посевных площадей, хотя в тот момент мы уже заказали больший, чем необходимо объем семян и расходных материалов

– Есть ли еще какие-то проблемы, с которыми вы сталкиваетесь и на которых хотели бы заострить внимание?

– Я как агроном считаю, что основная наша проблема в том, что у нас нет постоянных площадей. В Московской области очень дорогая земля и мы ее купить не в состоянии. В свою очередь арендные площади накладывают ряд ограничений, но это плата за близость к рынку сбыта. К тому же непросто найти землю даже в аренду, так как у нас есть несколько определенных условий: близость к воде и автомобильным дорогам. Однако из-за того, что мы выращиваем продукцию, которую сложно далеко транспортировать, мы должны располагаться относительно близко к Москве.

– Поделитесь с нашими читателями ваши личными подходами к работе.

– Стараемся максимально держать высокое качество продукции, постоянно ищем и испытываем селекционные новинки. В этом году мы испытываем больше 100 гибридов салата. Мы также постоянно пробуем новые культуры, которые могут быть интересны покупателям, у нас каждый год появляется какая-то новинка. Не закикливаемся на какой-то одной культуре. По отдельности вы можете найти некоторые культуры в разных уголках России, но, чтобы они все были где-то в одном хозяйстве – такого нет. И это наша главная изюминка.

Бутов И.С.

Фото предоставлено
Воробьевым М.В.