

Качество прежде всего

Владелец ЛПХ из Адыгеи стремится к тому, чтобы за его товар не было стыдно.



А. В. Гойда

Натуральные и свежие овощи – это не просто продукт, а залог здоровья и долголетия. И те, кто поставляет этот кладезь витаминов на рынок, работают на перспективу и заботятся о будущем населения страны. Александр Владимирович Гойда, владелец небольшого ЛПХ, расположенного в поселке Красногвардейское Республики Адыгея, один из таких людей. Профиль его хозяйства достаточно широкий – это выращивание овощей (в основном томатов), ягодных культур (малины и клубники), а также инжира.

– Александр Владимирович, с какой культуры вы начинали?

– Стартовал я с выращивания клубники в 2005 году на 30 сотках. Ассортимент расширил после того, как однажды всю мою рассаду поразила нематода. Тогда же мы установили теплицы, и я начал задумываться о том, чтобы чем-то их заполнить. В тот год я как раз впервые посетил выставку «Юг-Агро» в Краснодаре, где меня заинтересовала линейка сортов и гибридов агрофирмы «Поиск». Позже нашел в соцсетях страничку этой компании, а также просмотрел ролики от их селекционеров на YouTube. Особенно меня заинтересовали прямые эфиры со специалистами, где можно задавать любые вопросы по агротехнике той или иной культуры. Например, как правильно обрезать томат, чтобы он не завершковался, сколько боковых побегов оставлять и т.д. Это очень серьезное подспорье для начинающих овощеводов. В итоге я отобрал первые гибриды томата, которые неплохо у меня пошли.

– Расскажите о тех гибридах томата, на которых вы сейчас остановились.

– Под томатами у меня занято две теплицы общей площадью около 200 м², но при этом в сезон объем продукции получается по меркам ЛПХ достаточно приличный – до 100 кг за сбор. А сборы летом идут достаточно часто: либо через день, либо каждый день.

Из гибридов «Поиска» мне понравился **F₁ Бобрин** – ранний детерми-

нантный гибрид, который дает крупные, красивые ярко-красные плоды, пригодные для длительной транспортировки. Также могу рекомендовать **F₁ Персиановский** – розовый раннеспелый биф с отличной завязываемостью плодов и высокими вкусовыми качествами. Впечатлил меня и **F Рио Спринт** – самый крупноплодный из сливовидных гибридов.

– Какие проблемы вашего региона вы можете выделить?

– Они, я думаю, такие же, как и везде. Очень недоволен ценами в сезон. Так, цена за килограмм клубники в магазинах была 120 р., а оптом невозможно было продать даже за 40 р. Это связано с тем, что появилось очень много совсем небольших ЛПХ, которые готовы продать свою продукцию по любой цене. У нас в Красногвардейском вообще очень сложно сбыть небольшой объем продукции в розницу: традиционный рынок уже не обеспечивает тех продаж, что раньше, в первую очередь из-за того, что покупатель редко туда заходит. Люди переориентировались в основном на крупные сетевые магазины, которые находятся от них в шаговой доступности. Таким же, как я, путь в большинство торговых сетей закрыт, слишком много документов нужно собрать, менеджеры предъявляют очень жесткие требования к продукции и регулярности ее поставок.

В последние годы особенно большие неприятности и в открытом, и в защищенном грунте нам доставлял мраморный клоп. Этот вредитель распространился из Абхазии в Краснодарский край, а также Республику Адыгею. Поврежденные им плоды уже непригодны ни для продажи, ни даже для собственного потребления. По томату и огурцу в отдельные годы урожайность из-за него падала в 2–3 раза.

Считается, что наиболее эффективный способ борьбы с этим фитофагом – химический. Однако я применяю биопрепарат «Биостоп», рекомендованный Россельхознадзором, – трехкомпонентное «оружие» на основе живых клеток бактерий и грибов, которые проникая внутрь насекомого, уничтожают его. К тому же это средство абсолютно не вредит птицам, животным и людям. Другие менее действенные методы борьбы включают использование ловушек и механическое удаление насекомых с растений. В качестве профилактики против мраморного клопа я также стараюсь уничтожать сорняки –



Выращивание томата в теплице А. В. Гойды

вредитель любит сырость и не выносит прямых солнечных лучей. По этой причине с 2019 года мы перешли в открытом грунте на мульчу – укрываем растения пленкой, что также помогло снизить вредоносность этого карантинного объекта.

– Какими личными принципами вы руководствуетесь в работе?

– Как я уже сказал, приоритетным способом продаж для владельцев небольших ЛПХ в нашем регионе остается рынок, то есть торговля лицом к лицу с покупателем. Люди видят, что приобретают овощи непосредственно у производителя и это уже внушает им доверие. Однако, если что не так, то каждый сегодня или завтра может высказать тебе о твоей продукции все, что думает. Именно поэтому я стремлюсь к тому, чтобы мне не было стыдно за свой товар, а покупатель оставался доволен. Качество прежде всего – вот мой главный принцип.

Бутов И.С.
Фото автора и из архива Гойды А.В.



F₁ Бобрин



F₁ Персиановский