

Есть сбыт – есть рынок

Благодаря крупному оптовому рынку продукция ольшанского производителя овощей расходуется по всей Беларуси.

Иван Андрусевич – потомственный овощевод из агрогородка Ольшаны Столинского района Брестской области. За этим населенным пунктом уже давно закрепилось неофициальное название «огуречной» или «овощной» столицы Беларуси. И это неспроста, ведь силами таких трудолюбивых и преданных своему делу людей, как Иван Николаевич, выращивание широчайшего сортимента овощных культур стало неотъемлемой частью культурного и экономического ландшафта региона.

– Иван Николаевич, расскажите, пожалуйста, о вашем хозяйстве и о том, как вы пришли в эту сферу?

– Занимаюсь овощеводством всю свою сознательную жизнь: несколько поколений моей семьи выбирали такую же специализацию. Для меня все начиналось с огурцов, затем у нас широко распространился перец и другие теплолюбивые культуры включая даже арбуз. В общей сложности у меня сейчас 4 га земли. Выращиваю перец, баклажан, томаты и капусту, а от огурца уже пару лет как отказался. Есть и теплицы, где у нас растет исключительно «экзотика»: малиновый, желтый и черный томат. Они пользуются спросом, но их урожайность ниже по сравнению с традиционными сортами и гибридами. Практикую только один оборот – на большее не хватает времени. Продукция не хранится, все сразу, независимо от цены, идет на реализацию. У нас два собственных автобуса, с помощью которых мы возим овощи к постоянным покупателям в других областях нашей страны.

– Почему именно Ольшаны стали центром притяжения овощеводов?

– Конечно, здесь можно рассуждать о благоприятном климате и традициях, передаваемых из поколения в поколение. Но мне кажется, что в настоящее время местных овощеводов привлекает наличие неподалеку крупного оптового рынка для сбыта их продукции. Например, с нами работает одна из крупнейших в стране подобных площадок – рынок «Новый

Лебяжий», расположенный в Таборах неподалеку от Минска. Есть сбыт – есть рынок. А вообще у нас закупаются перекупщики чуть ли не из всех регионов. Томат, перец и баклажан в основном реализуется на внутреннем, белорусском, рынке, в Россию возят только огурцы, капусту и морковь.

– Почему именно так сложилось?

– Дело, конечно, в цене. Малейший переизбыток и ценник на некоторые культуры сразу падает, продукцию отдаем за копейки. В этом году сбыт идет лучше, чем в прошлом, но с перцем уже переизбыток и есть шанс сработать в убыток. Вот и сейчас начались новые «ценовые качели» – утром сдаешь перцы по полтора рубля за килограмм, а вечером уже цена уже падает до семи-десяти копеек...

– В этом году вы взяли на испытание несколько гибридов перца от компании «ПОИСК». Поделитесь первыми результатами.

– Для нашей местности прекрасно подошел раннеспелый гибрид перца **F₁ Байкал**. У него удлиненно-конические толстостенные плоды с сочной, ароматной мякотью, которые очень хорошо идут на фаршировку. Но особенно мне понравился гибрид **F₁ Альянс**. Он похож на перец **F₁ Фламинго** от компании Clause, однако российский гибрид от «Поиска» значительно выигрывает по вкусовым качествам и цене 1000 семян. Уже заметил, что если **F₁ Альянс** находится на каком-то из моих мест продаж, то там сразу же увеличивается проходимость – все люди любят вкусные овощи, а не, простите, «пластилиновые». С учетом моего опыта и отзывов, я планирую взять **F₁ Байкал** и **F₁ Альянс** на замену некоторых их зарубежных аналогов.

– Какие вредители доставляют основные неприятности?

– В последние годы – белокрылка. Раньше ее можно было встретить только на капусте, а сейчас на всех культурах и в огромном количестве. Лет 10 назад я ее вообще не брал в расчет, но климат меняется, температура растет.



F₁ Байкал

Из-за потепления этот вредитель, как и на юге России, стал для меня первоочередной проблемой. Например, вот сейчас из-за нее томаты к середине августа стали вообще непригодны для реализации. Применяю различные средства защиты растений, но результатом не очень доволен.

– Вы придерживаетесь системы севооборота?

– Да, конечно. Севооборот особенно на капусте обязателен, так как высок риск поражения ее килой. Поэтому на второй год или выращиваю на том же месте перец или ищу для аренды подходящее поле. Лучше взять новый участок даже втридорога, иначе высок риск потерять весь урожай.

– А насколько сложно в вашем районе арендовать землю?

– В целом тема земли сложная и для меня большая. В нашей местности с этим большие проблемы. Частично спасает репрофилирование на внутренний рынок, но и это не панацея. Вся подходящая земля разобрана. Как только кто-то берет дополнительные площади, ценник стремительно падает вниз и в итоге страдают все. Но мы сверх наших площадей и не берем, чтобы не создавать на рынке переизбыток продукции. Тут сложная, тщательно выстроенная система, которую мы все стараемся поддерживать.

Бутов И.С.