

# Пряма трансляція

## Corteva Agriscience пришвидшує шлях до високих врожаїв

**В**ласне, про яку пряму йтиметься? Про пряму закупівлю насіння у знаного виробника агротехнологій. Вона на 100% забезпечить вас від розчарувань неякісною продукцією. Такої думки дотримується директор із виробництва ТОВ «ТАС-Агро» Віктор Белкот. І з ним складно не погодитися. Пряма трансляція бачення врожайних перспектив від справжнього фахівця своєї справи – чоловіка з логотипом Pioneer на футболці, власне, і є найкоротшою відстанню до високоврожайного господарювання. Такої думки дійшов і автор статті після розмови з Віктором. Отже, екватор безсніжної зими, офіс «ТАС-Агро» у середмісті Києва, запашна кава й розмаїття агротехнологічних та агробізнесових цікавинок, про які йшлося у розмові нашого кореспондента й Віктора Белкота.



Віктор Белкот

**«Найкоротша відстань між двома точками – це пряма», – стверджують шкільні підручники. Ми всі навчалися в середній школі з різною успішністю, але деякі закони добре запам'ятали на все життя. Їхнє застосування у бізнесі допомагає знаходити правильні шляхи в ринкових лабіринтах.**

**– Яку площу та в яких регіонах обробляєте?**

– Всього у нас в обробі близько 78 000 га землі. Працюємо в Чернігівській, Київській, Кіровоградській, Миколаївській і Вінницькій областях. Практикуємо чотири основні культури: пшеницю, кукурудзу, соняшник, сою. Пробували цього сезону ріпак озимий, утім, виправлятимемо ситуацію ярим, адже

погода не надто сприятлива для ріпаку. Проте ріпаку в загальній структурі посівних площ небагато – близько 3% наших площ. Найбільше в нас (46%) – кукурудзи, озимих зернових – близько 22%, соняшнику – приблизно 18%, питому вагу сої зменшили до 7% тощо. Маємо тваринництво – ВРХ, близько 2000 голів дійного стада,

тому вирощуємо ще й кормові культури.

**– Як довго співпрацюєте з компанією Corteva та її попередниками й що берете в них?**

– Наша компанія на ринку з 2008 р. Напевно, відтоді ми з ними й співпрацюємо. Повсякчас сіємо насіння цієї компанії, насамперед кукурудзи.

Останнім часом у нашому портфелі побільшало й соняшнику від **TM Pioneer**. Площі під соняшником сягають майже 15 000 га, на понад 60% із них ми висіваємо насіння компанії **Corteva**.

На близько 30% наших площ, відведених під кукурудзу, висіваємо насіння цієї компанії. Втім, щороку збільшуємо питому вагу кукурудзи бренду **Pioneer**. Кілька років тому ми зосередилися на вирощуванні високоолеїнового соняшнику й нині прямуємо цим шляхом. ТОВ «Піонер Насіння Україна» постачає відповідний посівний матеріал, яким ми дуже задоволені. Наголошу, що ми сіємо соняшник не лише компанії **Corteva**, а й двох інших знаних компаній, однак торік найкращі результати дали саме «квітки сонця» від **TM Pioneer**. Пікові торішні врожаї соняшнику сягали 4-4,5 т/га. Минулий рік для цієї культури був доволі вдалим. Проте чимало залежить, звісно, й від регіону вирощування. На Вінниччині врожайність понад 4 т/га – не дивина, а на Миколаївщині й 3 т/га – доволі пристойний результат. Найбільше ми висіли насіння гібрида **P64HE118**. Це – середньостиглий гібрид із високим вмістом олії, високотолерантний до фомопсису. Вирізняється високим вмістом олеїнової кислоти та придатний для

вирощування за технологією ExpressSun®. Це нам імponує. Врожайність у 2019 р. на півдні була непоганою – 3-3,2 т/га. Ще ми сіяли традиційний лінолевий урожайний гібрид **P63LL06**, толерантний до найбільш шкодочинних хвороб; традиційний середньоранній, із високим вмістом олії, з рослинами, стійкими до кореневого вилягання, **P64LL125**; середньоранній високоолеїновий зі стійкістю до 7-ми рас вовчка **P64HH106**. Високоолеїнові **P64HE118** і **P64HH106** сіємо здебільшого в південному регіоні, а традиційні прості – на Київщині та Кіровоградщині.

**– А на який рік повертає соняшник на те саме поле, адже часто-густо аграрії, надто на півдні, виявляють нетерплячість щодо «квітки сонця»?**

– Ми нічим не ліпші за інших. Для нас питання економічної ефективності структури сівозміни – головне, й в ухваленні рішення про чергування культур ми виходимо з економічних показників. На Вінниччині соняшник на поле повертаємо на 4-й рік, на півдні – на 3-й. На Вінниччині у нашій структурі є ще соя. Так, напевно, порівняно із соняшником вона виглядає слабшою, але ще тримає свої позиції. На півдні від вирощування сої ми відмовилися з огляду на дефіцит вологи, й дістати там стабільну врожайність видається доволі проблематичним.

**– А інші бобові не пробували на півдні?**

– Пробували горох, свого часу – нут, але... Горох значно подешевшав. У 2017 р. ціна на нут була фантастичною, а у 2018-му його всі чимало насіяли, і його вартість упала в кілька разів.

З огляду на труднощі в його вирощуванні (насамперед ідеться про систему захисту без ефективних страхових гербіцидів, маємо працювати лише ґрунтовими, а надалі потрібно сушити голову, як протистояти загрозам) вирішили не ризикувати. Все-таки на півдні, хоч як ми експериментували, основною, так би мовити, «локомотивною» культурою є соняшник. Насиченість сівозміни соняшником впрочуд висока. Якщо ми вводимо нут чи якусь іншу бобову культуру, то вона на старті займає невелику площу. Проте ситуація складається так, що внаслідок переважання соняшнику щороку в усіх наступних культурах маємо чимало падалиці соняшнику. І це сьогодні чи не найзлісніший бур'ян! А боротися з ним доволі непросто. Потрібні специфічні гербіциди. На кукурудзі й пшениці його легко побороти, а ось на інших культурах... У своїх технологіях ми намагаємося використовувати індивідуальний підхід. Скажімо, на Чернігівщині ми відмовилися від вирощування соняшнику. За кілька років ми звільнили там поля від падалиці соняшнику, і це має перспективу. Проте на півдні ставку робимо саме на соняшник. Умовно кажучи, нішеві культури потребують додаткових інвестицій.

**– Які саме кукурудзяні продукти TM Pioneer застосовували?**

– Перший гібрид, який почали використовувати, – **PR37N01** (FAO – 390). У нас він, напевно, від самого початку нашої співпраці з **Corteva**, або з **Pioneer**. Працювали з ним, зокрема, на Миколаївщині. Він дає гарні показники. Ми до нього звикли, агрономи його знають. У гарні роки



на Миколаївщині **PR37N01** давав 12 т/га. Волога? Звісно, потрібна, а на півдні з нею проблеми, й зрошення там у нас немає. Так, ми залежні від погоди, але навіть за вкрай скрутних умов урожайності, нижчої за 6 т/га, не було. Стабільні врожаї на Миколаївщині – 8-10 т/га. Це дуже гарні цифри. Гібрид **PR37N01** – це така наша підмога, завжди нас витягував за врожайністю. Крім цього гібрида, вирощували ранньостиглий, продуктивний і стійкий до стеблових вилягання і гелмінтоспоріозу гібрид **P8521** (FAO 220); високоврожайний із гарною стійкістю до вилягання, високостійкий проти гелмінтоспоріозу **P8567** (FAO 290); гібрид, який якнайефективніше використовує вологу, із гарною стійкістю до стеблових вилягання **P9175** (FAO 330). Результати гарні, й ці гібриди ми вирощуємо й на Чернігівщині, й на Київщині.

**– Наскільки зручно є для покупця система прямих продажів компанії Corteva?**

– Як на мене, причина запровадження системи прямих продажів криється в нестабільності на ринку дистрибуції. Бачимо, що, на жаль, низка компаній-

дистриб'юторів або на межі, або опустилася нижче від цієї межі. Ми також наступали на ці граблі. Проте, дякувати Богу, обійшлося без втрат. Однак нервів це забирає чимало. Отже, з огляду на нестабільність на ринку дистрибуції ми зацікавлені в тому, щоб працювати безпосередньо із виробником. Це, можливо, спричиняє для нього додаткові витрати. Адже дистриб'ютор брав на себе склад, логістику, питання, пов'язані із супроводом. Сьогодні всі ці питання лягають на компанію **Corteva**. А якщо проблеми виникли у дистриб'ютора, то вони так чи інакше торкнуться і виробника насіння, і аграрія. Ми ретельно підходимо до вибору партнерів, зазвичай ведемо тривали перемовини, завжди шукаємо шляхів, щоб максимально себе забезпечити. Що стосується участі компаній-виробників у впровадженні тієї чи іншої агротехнології, то зауважу, що **Corteva** на тлі інших виглядає гідно. Мені імponує те, що в них фахові співробітники, які повсякчас вдосконалюються. Зазвичай виробники складових технологічних ланцюжків приділяють чимало уваги холдингам.



– Певно, мають у штатах менеджерів із роботи з ключовими клієнтами...

– Звісно. Проте із компанією **Corteva** ми здавна маємо добрі партнерські взаємини. Її спеціалісти постійно нас супроводжують, приїздять на поля, беруть активну участь у нашому господарюванні від сівби до збирання, буквально проживають із нами найгарячіші дні агросезону, виявляючи щиру зацікавленість у тому, щоб ми дістали гарний урожай. Так, і за часів дистрибуторів...

– Дунає, як назва епохи, що минула...

– Так (усміхається). І тоді представники компанії-виробника нас супроводжували. А тепер **Corteva** ще додає регіональних представників. Отже, є всі передумови для того, щоб увага до нас із їхнього боку була ще більшою. Щороку команда **Corteva** проводить навчання для агрономів нашого агрохолдингу щодо технологій вирощування гібридів і щодо засобів захисту рослин. Всі агрономи наших підприємств збираються на тренінг. Висококваліфіковані фахівці компанії **Corteva** розкривають секрети агрономічної майстерності для близько півсотні наших співробітників. Зазвичай такі заходи проходять на базі одного з наших підприємств у Богуславському районі на Київщині, всім зручно діставатися до цієї локації. Інтенсивно проведений навчальний день обертається врожайними здобутками.

– Чи не зростає за системи прямих продажів вартість продуктів, адже Ви слушно зауважили, що коли серед партнерів немає дистрибуторів, то чимало витрат ком-



панії-виробнику доводиться брати на себе?

– Дуже важливо те, що ціна за прямих продажів є економічно обґрунтованою. Ми купуємо великі обсяги продукції, і **Corteva** пропонує нам прийнятну ціну. Разом з нашими партнерами – іншими агрохолдингами – ми створюємо пул споживачів і замовляємо чималу кількість посівних одиниць, значно більшу, ніж замовляли б поодиночі. Отже, ціна як для нас, так і для інших членів пулу ще меншає. Це вигідно для всіх! **Corteva** гарантує наявність відповідного обсягу посівного матеріалу, ми маємо привабливу ціну, а наші засіки у підсумку – гарний урожай! Зручно й те, що за прямих продажів ми одержуємо посівний матеріал доволі рано й не маємо клопоту в переддень сезону.

– Які засоби захисту рослин компанії **Corteva** використовуєте?

– Ми прагнемо збільшувати свої прибутки й знижувати собівартість. Один зі шляхів зниження собівартості – система захисту рослин. Намагаємося працювати з однією і тією самою лінійкою, яку перевірили та в якій упевнені. У **Corteva** з'явився новий продукт – інноваційний гербіцид системної дії для контролю ключового спектра дводольних бур'янів на посівах соняшнику **Геліантекс™**. Це – страховий гербіцид. На соняшнику здебільшого всі працюють ґрунтовими гербіцидами. Втім, якісних страхових гербіцидів донедавна не було. **Геліантекс™** може змінити цю ситуацію на краще. У сезоні 2020 р. близько 25–30% соняшнику

плануємо обробити цим гербіцидом. З огляду на наявність у нас ріпаку купуємо післясходовий гербіцид для контролю широкого спектра дводольних бур'янів **Галера® Супер**. У сезоні 2019 р. ми застосовували стабілізатор азоту **N-Лок™ Макс**. Результат його внесення – 6–8 ц/га прибавки врожайності кукурудзи. У майбутньому активніше використовуватимемо цей препарат у своїх технологіях. Уносимо на посіви й озимих зернових, і сої двокомпонентний фунгіцид на основі стробілурину з вираженим фізіологічним ефектом **Аканто Плюс®**. Крім того, на півдні використовуватимемо двокомпонентний фунгіцид профілактичної, лікувальної та антиспоруючої дії для захисту соняшнику **Танос®**.

– Це – препарат, який завжди перемагає!

– Саме так! Адже застосування на півдні фунгіцидів стробілуринової групи не завжди виправдане: високі температури не дають змоги дістати очікуваний результат. Тому ми вирішили перейти на препарат **Танос®**, який ліпше покаже себе за посушливих умов (про це, власне, свідчать дослідні, які ми заклали торік).

– Агросезон-2020 стрімко набирає обертів. Які очікування від нього?

– Сподіваємося на сприятливу погоду, привабливі ціни й гарний урожай. Цього ж зичу й колегам. Із продуктами **Corteva** шлях до врожаю найкоротший – по прямій. Пройдемо цей шлях разом! ☑

Більше на [www.corteva.com.ua](http://www.corteva.com.ua)  
™® Торгові марки Dow AgroSciences, DuPont, Pioneer чи їх афілійованих структур або відповідних власників.  
© 2020 Corteva.



ПОТЕНЦІЙНИЙ ВРОЖАЙ  
СТАЄ ДОСЯЖНИМ

**Аканто Плюс®**

ФУНГІЦИД

Двокомпонентний фунгіцид на основі стробілурину з вираженим фізіологічним ефектом для захисту багатьох культур