Почему в южных регионах ключевым трендом стал переход аграриев на жидкие минеральные удобрения | 9


АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

А

Тематические страницы газеты **Коммерсантъ**

**Агропром**

Вторник, 26 мая 2026 №91 (8265 с момента возобновления издания) kuban.kommersant.ru

11 Что сдерживает массовый переход к выращиванию альтернативных злаков

13 Как сорго формирует высокую урожайность в экстремальных условиях

14 Почему ситуация на рынке сельхозтехники остается крайне сложной

Российский рынок минеральных удобрений стабильно обеспечивает потребности АПК в сезоне 2026 года, однако локальные климатические риски и жесткие рамки рентабельности заставляют аграриев менять привычные подходы к питанию почв. На юге России, где дефицит влаги ставит под угрозу эффективность традиционных сухих гранул, ключевым трендом стал переход аграриев на жидкие минеральные удобрения (ЖМУ).

# Южный тренд на ЖМУ


ЕВГЕНИЙ КУРСКОВ

С начала 2026 года агрокомплекс приобрел 3,2 млн тонн минеральных удобрений




— агропром —

### Рынок в цифрах

Традиционно азотные минеральные удобрения являются наиболее популярными в России — на их долю приходится более половины всех применяемых в стране удобрений. По данным Минсельхоза России, дефицита продукции под весенние полевые работы в стране нет. С начала 2026 года отечественный агропромышленный комплекс уже приобрел 3,2 млн тонн минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ — д. в.), что с учетом накопленных ресурсов на 3% больше показателей прошлого года. Годовая потребность АПК, составляющая 5,65 млн тонн д. в., обеспечена отечественными производителями уже на 56,6%.

На фоне дискуссий о маржинальности растениеводства в Российской ассоциации производителей удобрений (РАПУ) подчеркивают: механизмы сдерживания цен на внутреннем рынке работают бесперебойно. Около пяти лет назад производители минеральных удобрений добровольно зафиксировали предельные цены на основные виды минеральных удобрений, включая селитру аммиачную.

**Сдвиг в сторону жидких и более технологичных форм во многом связан с растущими климатическими рисками**

«В соответствии с рекомендациями ФАС России, предельные цены были проиндексированы в июне и сентябре 2022 года. Дальнейшая индексация, рекомендованная службой, была отменена. Таким образом, производители удобрений поставляют свою продукцию российским аграриям по ценам ниже или сопоставимым с ценами осени 2022 года»,— говорится в сообщении РАПУ.

Государство жестко контролирует этот процесс: 12 мая 2026 года Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России официально сообщила о продлении фиксации предельных цен на минудобрения до ноября 2026 года. Это решение позволяет российским аграриям гарантированно приобретать агрохимикаты по стоимости, не превышающей уровень осени 2022 года, подчеркивает РАПУ.

С точки зрения финансового анализа, такое регулирование перераспределяет маржинальность между химиками и аграриями. Как отмечает Василий Данилов, ведущий аналитик ИК «Велес Капитал», экспортные квоты сейчас не оказывают значимого давления на доходы российских производителей удобрений, так как фактический экспорт азотных и смешанных удобрений находится на 1,5–2 млн тонн ниже установленных с 1 июня по 30 ноября 2026 года ограничений. При этом внутренний рынок остается для производителей ключевым источником сбыта, потребляя около 50% азотных и 30% смешанных удобрений. Однако из-за фиксации внутренних цен экспортная стоимость азотных и смешанных удобрений в первом квартале 2026 года оказалась примерно на треть выше внутренних цен реализации. По оценке «Велес Капитал», эта недополученная прибыль бьет по компаниям неравномерно. Например, «Акрон» получает лишь 20% выручки на внутреннем рынке, поэтому влияние фиксации внутренних цен на его финансовые результаты оказывается не столь значительным, как по отрасли в целом. В свою очередь, вклад внутреннего рынка в выручку «ФосАгро» составляет около 30%, что делает компанию более чувствительной к государственному регулированию цен.

### Логистика против пиковых нагрузок

Раннее начало весенних полевых работ на юге России традиционно обостряет риски локальных дефицитов в период пиковых нагрузок. Для решения этой проблемы производители используют превентивные меры. В РАПУ отмечают, что наиболее эффективным инструментом стало создание стратегических запасов удобрений в ключевых аграрных регионах накануне старта полевых работ.

«Большинство крупных российских производителей минеральных удобрений активно развивают собственные логистические сети. На данный момент их суммарная мощность единовременного хранения превышает 1,6 млн тонн, чего полностью достаточно для обеспечения поставок в оптимальные агрономические сроки»,— сообщает РАПУ.

Однако производители подчеркивают: эффективная логистика требует встречных шагов и от самих аграриев. Заблаговременные закупки удобрений позволяют снять риск ажиотажа и сверхнагрузок на транспортные сети в пиковый период, гарантируя своевременное внесение питательных веществ, что напрямую отражается на будущем урожае.

### Миллионный рубеж: рост потребления жидких удобрений

В масштабах всей России селитра аммиачная остается безоговорочным лидером по объемам потребления, и очевидных причин для изменения этой ситуации в целом по стране нет, подчеркивают в РАПУ. Эксперты Ассоциации отмечают, что выводить единую формулу окупаемости различных форм азотных удобрений для 1 кг действующего вещества в среднем по РФ некорректно из-за уникального разнообразия агрометеорологических условий в регионах. Однако в некоторых регионах, где имеется дефицит природной влаги, российские аграрии все чаще отдают предпочтение жидким формам минерального питания. По данным, предоставленным РАПУ, потребление жидких минеральных удобрений (ЖМУ) в России в прошлом году превысило 1 млн тонн.

В определенных почвенно-климатических условиях переход на жидкую форму становится для хозяйств гораздо более технологичным и экономичным решением, чем традиционное разбрасывание твердых удобрений. Жидкие удобрения демонстрируют более высокую окупаемость затрат, а также обеспечивают существенную прибавку урожайности и качества зерна по сравнению с гранулированными аналогами за счет сокращения потерь действующего вещества, подчеркивают в РАПУ.

Эту тенденцию подтверждают и производители удобрений. Как комментирует Мария Визирская, руководитель агрохимической службы компании «ЕвроХим», главный тренд последних сезонов — повышение популярности и распространение более технологичных форм удобрений. Прослеживается выраженный интерес к новым азотным продуктам, в частности к карбамидно-аммиачным смесям (КАС) как к более концентрированному источнику азота. При этом сохраняется устойчивый спрос и на привычную для многих фермеров селитру. Эксперт подчеркивает, что сдвиг в сторону жидких и более технологичных форм во многом связан с растущими климатическими рисками. В условиях засухи аграрии стремятся использовать формы удобрений, которые обеспечивают более предсказуемый результат.

«Переход на жидкие формы азота — это не столько про прямую экономию на гектар, сколько про повышение эффективности вложений. В среднем мы отмечаем более точное и равномерное внесение, а следовательно, и лучшую реализацию потенциала урожайности. Можно сказать, что с учетом затрат на технику и логистику экономический эффект может появиться через прибавку урожайности и более стабильный урожай»,— комментирует Мария Визирская.

**Потребление жидких минеральных удобрений в России в прошлом году превысило 1 млн тонн**

### Ставка на жидкую форму

На фоне обсуждения маржинальности сельского хозяйства представители крупного агробизнеса делятся позитивными прогнозами. По оценке специалистов Агрохолдинга «Степь», на внутреннем рынке баланс спроса и предложения на азотную группу удобрений в 2025–2026 гг. остается стабильным. За счет полной обеспеченности со стороны производителей холдинг гарантирует бесперебойное снабжение своих хозяйств, что минимизирует риски срыва агрономических планов.

«Все хозяйства агрохолдинга в Ростовской области, Краснодарском крае и на Ставрополье полностью обеспечены удобрениями. В настоящее время государство регулирует и сдерживает предельный рост цен на минеральные удобрения, однако в целом дальнейшее повышение стоимости может привести к заметному падению маржинальности аграриев»,— комментирует ситуацию на рынке Андрей Недужко, генеральный директор Агрохолдинга «Степь».

По его словам, рост стоимости химии, безусловно, бьет по карману аграриев и влияет на итоговую рентабельность производства — удобрения составляют порядка 15% в структуре себестоимости. «Предел прочности» наступает тогда, когда затраты на минеральные удобрения перестают окупаться прибавкой к урожаю.

По словам Андрея Недужко, в отрасли четко прослеживается тенденция к росту доли жидких азотных удобрений, особенно карбамидно-аммиачной смеси (КАС). Так, в Агрохолдинге «Степь» в сезоне 2026 года КАС стала основным азотным удобрением. Это связано с преимуществами жидкой формы, которая позволяет распределять питательные вещества по полю максимально равномерно и кардинально снижает потери азота от испарения. Более того, жидкая форма дает возможность комбинировать КАС со средствами защиты растений и микроэлементами, подчеркивает господин Недужко.

### Три кита точечного контроля

Чтобы полностью исключить лишнее внесение азота и оптимизировать бюджет, крупный бизнес заменяет шаблонные решения динамическим расчетом питания. Специалисты «Степи» при мониторинге полей опираются на три ключевых параметра: наличие влаги в метровом слое почвы, уровень развития культуры и долгосрочные метеорологические прогнозы.

«Влажность почвы позволяет оценить, насколько эффективно азот усвоится растениями и не будет ли он вымыт из почвы. Уровень развития культуры помогает определить реальную потребность растений в азоте на текущем этапе вегетации для дробного внесения. Долгосрочные прогнозы погоды дают возможность выбрать оптимальное временное окно для внесения удобрений и избежать потерь из-за погоды»,— акцентирует Андрей Недужко.

При всей технологичности КАС, агрономы призывают к взвешенным оценкам. Эффективность жидкого удобрения зависит от правильно рассчитанной дозировки и типа почвы. Например, на песчаных участках эффект от КАС может быть слабее из-за повышенного риска вымывания, а на глинистых почвах действие КАС, напротив, сохраняется дольше.

«На данный момент почва в хозяйствах «Степи» хорошо увлажнена, поэтому пока невозможно точно оценить, насколько КАС эффективнее аммиачной селитры в текущих условиях. Окончательные выводы об эффективности КАС в текущем сезоне можно будет сделать после сбора урожая»,— утверждает Андрей Недужко.

**Людмила Подлесная**



МАКСИМ КИМЕРЛИНГ

Внутренний рынок остается для производителей ключевым источником сбыта

# «Вклад Сергея Заруцкого в внедрении и развитии технологии внесения безводного аммиака в России на современном этапе»

## Компания «Современные технологии земледелия» из Курска выводит на новый уровень передовую мировую практику внесения безводного аммиака в почву



**Генеральный директор ООО «СТЗ» СЕРГЕЙ ЗАРУЦКИЙ:** «Мы не просто вносим аммиак в почву — мы внедряем лучшую мировую практику в сельское хозяйство России. От того, насколько качественно мы будем делать свою работу сегодня, зависит то, каким будет сельское хозяйство в нашей стране завтра! А ведь это рост урожая, рост качества продукции, снижение зависимости от засухи, улучшение фитосанитарного состояния посевов, и как следствие — другая рентабельность! Рост рентабельности производства обеспечит дальнейший толчок развития сельского хозяйства нашей страны»!



**ЮРИЙ ИОРДАНОВ**

Исполнительный директор ООО «Современные технологии земледелия»



**ИВАН КУЛИШ**

Главный агроном ООО «Современные технологии земледелия»

Безводный аммиак – вещество, вокруг которого в XX веке в развитых странах, в том числе и в СССР, выросли целые научные агрономические школы. В США, Австралии, Канаде доля безводного аммиака среди азотных удобрений доходит до 60% и имеет серьезную господдержку. Сергей Заруцкий – руководитель и основатель ООО «СТЗ» – уверен, что настоящему развитию российского агросектора будет способствовать внедрение и расширение практики применения безводного аммиака, который в аграрно-развитых странах мира признан «альфой и омегой» управления урожаем.

***— Сергей Станиславович, как вы пришли в агробизнес заниматься безводным аммиаком?***

— Я родился и вырос на Алтае, который в народе называют «житницей Сибири». Мой отец всю жизнь проработал в совхозе на позиции главного инженера. Так что сельское хозяйство, можно сказать мне близко с детства. Я закончил школу с медалью, институт с красным дипломом, так что сам по себе я человек любознательный, который любит учится и постигать что-то новое. Уже будучи взрослым, работая заместителем генерального директора на предприятии, я искал сильную идею для собственного дела. 10 лет назад мне попалась информация о безводном аммиаке, и она меня зацепила своей глубиной и масштабностью.

В тот период, как и сейчас мировым лидером по технологии применения безводного аммиака были США, и в марте 2017 года я спланировал поездку туда с целью изучить данную технологию подробно. За три недели в США я проехал все штаты, провел свыше 20 встреч на заводах по производству оборудования и у хозяйств-партнеров этих заводов.

В качестве потенциального заказчика оборудования из России я изучил все, чем на тот момент располагали американцы в области этой технологии: системы дозации, культиваторы, анкера для внесения аммиака и их различия, рекомендованное междурядье в зависимости от культуры, скорость, глубина, нормы внесения, температура, влажность, микрофлора и т.д.. Я нашел ответы и на свои вопросы, и на вопросы знакомых интересующихся агрономов из России.

По возвращению из США я также занялся активным изучением применения технологии внесения безводного аммиака в России во времена СССР. С этой целью я посетил ведущие российские НИИ, которые занимались разработкой оборудования и внедрения технологии для внесения безводного аммиака в СССР. Мне удалось найти специалистов, которые посвятили большой этап своей жизни изучению этой технологии. Эти умнейшие люди, уже в почтенном возрасте, были рады, что кто-то самостоятельно проявляет интерес к делу их жизни, и поэтому охотно делились информацией.

Для меня было огромным открытием, что во времена Советского Союза планировали внесение 4 млн. тонн аммиака в год сельском хозяйстве на территории РСФСР. Для сравнения, сейчас вносится порядка 150-170 тыс. тонн в год. Начиная с того периода три года я работал исключительно на энтузиазме и первый финансовый результат получил лишь в 2019 году. В тот период мне удалось завезти оборудование из США, начиналось активное внедрение технологии в России, спустя несколько лет я накопил много новых практических вопросов и еще раз летал в США за ответами. В итоге, объединив опыт применения безводного аммиака в сельском хозяйстве США и СССР, я знал о безводном аммиаке больше, чем кто бы то ни было в нашей стране.

***— Почему ваша компания расположена в Курске?***

— Изучив опыт возделывания наиболее отзывчивых к применению аммиака культур, я понял, что наибольшие перспективы эта технология имеет в Центральной России, Поволжье и на Юге. Это регионы, где СССР развивал уникальную систему аммиакопроводов и сохранилась память о работе с азотом в этой форме. Первыми клиентами были крупные агрохолдинги, у которых был интерес и ресурс на закладку опытов, и крепкие фермерские хозяйства с глубоким подходом к своей земле и склонные к внедрению инноваций. Первая культура, на которой мы применили безводный аммиак – это кукуруза, она наиболее отзывчива и восприимчива к этой технологии и результат получился показательным.

***— По каким культурам применяется аммиак сейчас?***

— С кукурузой на сегодняшний день сравнялась озимая пшеница. Озимый рапс, яровая пшеница, подсолнечник, картофель, свекла, соя – линейка культур продолжает расширяться.

***– Как сейчас развивается ваша компания?***

– Мы входим в число лидеров компаний, оказывающих услугу по внесению безводного аммиака в стране. Рынок подсказывает новые направления. Например, холдингам удобно, чтобы мы сами на своей технике готовили почву перед внесением безводного аммиака. Для этого мы закупили парк техники и в 2026 году внедрили такую услугу. Сейчас у нас 50 культиваторов (американского и российского производства) для внесения безводного аммиака, 7 дискаторов для почвоподготовки, большой автотранспортный и тракторный парк. В 2026 году мы дополнительно расширили свою парк тракторов, приобретя 6 новых единиц техники производства Кировского тракторного завода (К-743М, К-746М).

Наша дочерняя компания ООО «АРМ-ТИТАН» получила сертификат на производство приагрегатных цистерн (сосудов под давлением), которые идут следом за культиватором. В первом полугодии 2026 года мы произведем первую партию в количестве 70 единиц. 40 из них мы оставим для нужд ООО «СТЗ», а 30 будут на реализованы. Наши заказчики цистерн – российские производители культиваторов для аммиака, они будут продавать аммиачный комплекс в сборе. Так постепенно в России и проходит процесс импортозамещения. В планах до конца 2026 года произвести и российские анкера требуемого качества. До сих пор лучшими считались американские, мы поставили задачу нашему конструкторскому отделу воспроизвести это качество подобрав правильный металл и технологию производства. Так что мы становимся экспертами не только в технологии внесения аммиака, но и в производстве сопутствующего оборудования.

***– Такой рост достигается обычно не в одиночку, а крепкой командой единомышленников. В вашем случае это тоже так?***

– Сейчас наша команда насчитывает свыше 170 человек, если считать вместе с производственным направлением. С нами сотрудничает агроном-консультант, который работал с аммиаком, и внедрял его в производство в крупном агрохолдинге еще до встречи с нашей компанией. Кулиш Иван Васильевич, эксперт с большим опытом в области не только аммиака, но и применения средств защиты растений, знаток агротехнологии выращивания самых различных культур в различных регионах нашей страны. Одним из самых ценных людей в компании считаем и Юрия Николаевича Иорданова, который прошел путь от инженера до исполнительного директора, – он все знает о любой технике и может починить что угодно практически с закрытыми глазами.

***– Существуют ли системные препятствия для развития технологии безводного аммиака?***

– Они заключены в самой структуре агрохолдингов, где директор по производству хочет больше получить урожай и заработать, а отдел закупок – сэкономить. При таком «разомкнутом» взгляде технология безводного аммиака может выглядеть затратной, но прибавка урожайности с лихвой перекрывает эти затраты. Иногда хозяйства меньшего масштаба, без громоздкой разветвленной управленческой структуры, быстрее складывают цифры и быстрее принимают рациональные решения. Сейчас крупные агрохолдинги уже «распробовали» технологию и применяют ее в масштабе от 60 тыс. га до 200 тыс. га в рамках одного холдинга ежегодно. Технология продолжает развиваться, а аграрии экспериментировать, например, в Ростовской области мы будем проводить междурядную подкормку кукурузы по всходам, чтобы дать питание растениям как можно ближе к пиковому периоду потребления азота.

***– Есть мнение, что на юге в засушливом климате аммиак не работает.***

– Мы имеем опыт работы по всей европейской части России и югу и на восток до Поволжья и Башкирии. Дождь – решающий фактор скорее для сухих гранул селитры или карбамида, разбросанных по поверхности или заделанных в горизонте на глубину до 6 см, чем для жидкого аммиака, впрыснутого на глубину 15-20 сантиметров. Аммиак в своей жидкой и газообразной формах еще и мигрирует внутри почвы от точки внесения во все стороны на 10-14 см, то есть максимальная глубина его попадания — до 34 сантиметров. Что будет во время засухи? Азот из гранул селитры и карбамида будет недоступен для растений. Этот верхний слой просохнет, растения будут искать корнями влагу на глубине где как раз и заложен наш азот в виде безводного аммиака и находится он в горизонте 12-30 сантиметров где влага будет все еще присутствовать, а азот будет доступен. Поэтому азот из более глубокого горизонта для питания растений будет доступен даже в засушливый период.

***– Неужели массово применяемая селитра это все – «вчерашний день»?***

– Вообще-то так и есть. Видели в магазинах «деревянные» помидоры? Слышали о несъедобных арбузах «на селитре»? Это эффект сверхбиодоступности нитратного азота, поступающего в почву из селитры. В природе его не бывает в почве слишком много. При неестественных количествах и в сочетании с водой это вещество может приводить к перенасыщению. А аммонийная форма азота из жидкого аммиака – чуть более сложное вещество, оно плавно трансформируется в нитратную форму на протяжении длительного периода и у растения не возникает нитратного «отравления». Технологическая опасность аммиака связана только с концентрированной формой в момент внесения.

В остальном это совершенно естественное для природы вещество. При этом оно не распространяется по поверхности, как, например, пестициды, а впрыскивается внутрь почвы, стерилизуя ее на время. Сразу после внесения погибают и угнетаются вредители — озимая совка, проволочник, мыши. Полезная микрофлора восстанавливается за три недели за счет полученной идеальной среды — азота в аммонийной форме. Так, «перезагружая» почву, безводный аммиак «разгружает» агротехнологию. Этот метод гениален в своей простоте и революционен по эффективности.

***– Правда ли, что аммиак из-за дороговизны технологии доступен только холдингам?***

– Агрохолдинги благодаря масштабному применению безводного аммиака на своих площадях действительно добиваются максимальных урожаев и извлекают многомиллионные, а где-то, в зависимости от масштабов применения, и миллиардные прибыли.

К слову, в этом году рыночная конъюнктура сложилась в пользу безводного аммиака. Весной 2026 года был дефицит селитры, и цена на нее выросла, применение аммиака обходилось аграриям до 15% дешевле относительно применения селитры. Но и раньше, если аграрии вносили сами своей техникой, покупая у нас только аммиак и его доставку, он выходил дешевле селитры.

Помимо оказания услуги «под ключ» и поставки аммиака мы оказываем и услуги по перевалки аммиака из ж/д цистерн в аммиаковозы заказчиков.

Нам доверяют и сотрудничают с нами в рамках поставки и перевозки аммиака на протяжении многих лет такие компании как: Росатом, Татнефть, Еврохим, ведущие агрохолдинги страны, что характеризует нас как максимально надежного и профессионального поставщика услуг в своей отрасли.

**Жидкий безводный аммиак — эффективное высококонцентрированное азотное удобрение для применения полностью механизированным и автоматизированным способом.**

***Жидкий аммиак — NH3 — содержит 82,3% азота. Вещество получают путем сжижения газообразного аммиака под давлением. По внешнему виду представляет собой бесцветную подвижную жидкость. При хранении в открытых сосудах быстро испаряется. Обладает высокой упругостью паров (при 10°С 5,2 кгс/см2 и при 38°С 14 кгс/см2), поэтому его хранят и транспортируют в стальных баллонах или цистернах, выдерживающих высокое давление. Более 80% производимого в мире аммиака используется как удобрение для непосредственного внесения, либо для синтеза всех остальных твердых и жидких азотных удобрений.***







РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО РОСТА
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

➔ Внесение безводного аммиака в почву
➔ Продажа и поставка аммиака
➔ Продажа техники для внесения аммиака
➔ Конструкторские разработки, реинжиниринг импортного оборудования

ООО «Современные технологии земледелия», г. Курск

**www.stzagro.ru, тел. 8 (800) 700-37-07**

Реклама

агропром

# Зерно другого калибра

На юге России доходность нишевых зернобобовых и псевдозлаков, включая нут, чечевицу и киноа, в среднем на 30–70% превышает аналогичные показатели пшеницы. Высокая маржинальность делает эти культуры привлекательными для диверсификации растениеводства в условиях стагнации цен на традиционные колосовые. Однако эксперты предупреждают: за сверхвысокой прибылью скрываются системные риски, связанные с отсутствием отработанных агротехнологий и узкими каналами сбыта.



СГЕНЕРОРОВАНО НЕЙРОСЕТЬЮ

Выращивание альтернативных зерновых может иметь потенциально более высокую ренабельность

— агропром —

## Экономика «альтернативы»

По оценкам участников рынка, ситуация усугубляется «ножницами цен»: экспортные пошлины и растущая себестоимость ГСМ, запчастей и удобрений опускают рентабельность пшеницы в хозяйствах до критических 10–15%. На этом фоне культуры, способные давать маржу в 80–100% при меньших объемах валового сбора, выглядят для аграриев макрорегиона «тихой гаванью». При этом массовый переход к выращиванию альтернативных злаков сдерживается зависимостью от ограниченных контрактов. Аналитики сходятся в оценках: рынок сегодня находится в состоянии «идеального шторма», где экономическая целесообразность диктует необходимость перемен, но инфраструктурная неготовность превращает каждый посев в высокорискованную ставку.

Директор по стратегическому развитию цифровой платформы «АгроСигнал» Владимир Коршунов считает, что текущее состояние рынка альтернативных злаков в ЮФО характеризуется переходом от случайных экспериментов к формированию устойчивого, хоть и узкого сегмента. По его словам, отрасль уже обрела пул лояльных потребителей среди производителей здорового питания, но все еще сильно зависит от конъюнктуры цен на основные культуры. «В текущих условиях, когда цены на пшеницу не демонстрируют пропорционального роста по отношению к увеличившимся прямым затратам, выращивание альтернативных зерновых может иметь потенциально более высокую рентабельность. Это достижимо при увеличении спроса и, соответственно, более высоком темпе роста цен на такую продукцию по сравнению с традиционными колосовыми культурами»,— поясняет эксперт.

**Элеваторы и перерабатывающие заводы ориентированы на массовые культуры, их оборудование не всегда подходит для бработки и сортировки альтернативных злаков**

Господин Коршунов также указывает на неизбежное расширение площадей под альтернативными злаками по мере роста издержек на традиционные колосовые, которые делают пшеницу менее выгодной. При этом он акцентирует внимание на экспортном потенциале ЮФО, который используется лишь частично: макрорегион обладает климатическими преимуществами, однако аграрии в первую очередь сосредоточены на диверсификации внутренних рисков, что сдерживает их активность на внешних рынках.

Позицию коллеги разделяет руководитель агрохимической службы компании «ЕвроХим» Мария Визирская. По ее наблюдениям, южный рынок псевдозерновых находится в фазе становления. Несмотря на отдельные успешные кейсы — например, производство киноа полного цикла на Кубани — для большинства игроков этот сектор остается зоной высокой неопределенности. «Среди самых заметных ограничений — дефицит качественного семенного материала и сохраняющаяся зависимость от зарубежной селекции. Еще одним фактором риска является нехватка накопленного опыта по минеральному питанию таких культур. Для большинства хозяйств сегмент остается рискованным из-за отсутствия гарантированного сбыта и нехватки отработанных агротехнологий. Диверсификация в сторону амаранта, чиа или полбы требует от агрария готовности работать без готовых стандартов»,— отмечает она.

Госпожа Визирская прогнозирует, что доминирующее положение в структуре нишевых посевов ЮФО вскоре займут засухоустойчивые сорго и амарант, адаптированные к дефициту влаги. Проблема в том, что отсутствие регламентированных схем защиты растений делает эти посевы уязвимыми перед сорняками и вредителями, с которыми на пшенице справляются стандартные СЗР.

## Инфраструктурный тупик

Профессор Финансового университета при Правительстве РФ Сергей Толкачев называет современное состояние сегмента в ЮФО «стадией активного формирования», которая тем не менее упирается в инфраструктурный тупик. По его мнению, высокая маржинальность нута и чечевицы (превышающая показатели пшеницы на 70%) нивелируется на этапе послеуборочной подработки. Крупные элеваторы Краснодарского края и Дона технологически не приспособлены для раздельного хранения и деликатной калибровки малых партий альтернативного зерна. «Рынок псевдозерновых по-прежнему остается нишевым, и говорить о массовом спросе на уровне традиционных культур пока преждевременно. Развитие сегмента тормозит дефицит профильной экспертизы и неготовность инфраструктуры хранения. Многие элеваторы и перерабатывающие заводы ориентированы на массовые культуры, и их оборудование не всегда подходит для бережной обработки и сортировки альтернативных злаков. Формирование устойчивой маржи наиболее вероятно только при наличии развитой переработки»,— комментирует господин Толкачев.

Эксперт уверен, что в ближайшие годы рынок перейдет к стадии консолидации, когда аграрии начнут вкладываться в создание добавленной стоимости — производство муки и хлопьев. Сергей Толкачев заключает: экспортный потенциал макрорегиона колоссален за счет близости портов Новороссийска и Тамани, однако ключевым вызовом остается стандартизация качества продукции под требования зарубежных трейдеров. Без внедрения систем контроля юг не сможет реализовать свое логистическое преимущество в полной мере.

В Ассоциации производителей сельхозтехники и оборудования АПК Краснодарского края (АПСХТО АПК КК) констатируют переход южного рынка альтернативных злаков из статуса «экзотического хобби» в категорию малого, но стабильного сегмента. По оценке аналитиков, отрасль уже сформировала устойчивый костяк потребителей в лице производителей здорового питания, но дальнейшее развитие ограничивается технологическим потолком. «Масштабирование сегмента упирается в три узких места. Во-первых, это дефицит семян — отечественная селекция представлена единичными позициями, а все остальное — либо репродукции неизвестного происхождения, либо дорогие зарубежные семена. Во-вторых, отсутствие регламентированных систем защиты растений и спецтехники: например, для амаранта нужны дооборудованные комбайны. Наконец, в округе отсутствуют цеха по шелушению и сортировке нишевых злаков, а элеваторы не готовы работать с примесными партиями»,— резюмируют в Ассоциации.

Специалисты также подчеркивают локальный характер географии спроса: около 50% заказов в Южном федеральном округе приходится на малые пекарни и производителей крафтовых макарон в Краснодаре, Ростове-на-Дону и Ставрополе. Сегмент HoReCa также проявляет интерес, но объемы закупок остаются скромными. Выход на внешние рынки остается затруднительным — экспортный потенциал макрорегиона пока реализуется лишь в виде единичных сделок из-за отсутствия международной сертификации и признанных на Западе органических аттестатов.

Подводя итог, аналитики отмечают: для превращения юга в глобальный хаб альтернативных злаков требуется не только переоснащение комбайнового парка, но и создание системы государственной сертификации. Это позволит российским киноа, нуту и амаранту конкурировать с зарубежными аналогами не только по цене, но и по прозрачности происхождения. В противном случае нишевые культуры так и останутся для аграриев лишь временным инструментом выживания в периоды низких цен на пшеницу.

**Нурий Бзасежев**



АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

У альтернативных злаков есть потребители в лице производителей здорового питания


# Разговор о погоде на биохимическом

Чем лечить головную боль агрономов юга России — ежегодный климатический стресс сельскохозяйственных культур



WWW.MAGNIFIC.COM

Ранневесенние заморозки, майские ливни, затяжные засухи и жара — суровые черты каждого аграрного года. Иногда на фоне влажной весны хозяйства надеются на урожай после нескольких сложных лет и проводят две, а то и три азотные подкормки. Но во время засухи растения не смогут поддерживать искусственно разогнанную вегетативную массу.

### Не ударные дозы, а тонкое распределение

Янтарная кислота, проверенная молекула в растениеводстве, работает «усилителем аппетита» растений. Она не «кормит» напрямую, а стимулирует усваивать питание, которое уже есть в почве. Янтарная кислота производится клетками всех растений, является естественным участником цикла Кребса. Однако во время стресса живая система теряет способность производить ее в достаточном количестве.

Тритерпеновые кислоты — вторичные метаболиты, которые растения в норме производят сами для собственной защиты. Они есть, например, в пшенице; и в ней же ученые обнаружили элларинацин — особенный тритерпеноид — естественный фунгицид!

Гуминовые и фульвокислоты — природные биокатализаторы и биостимуляторы растений, продукты натурального разложения органики. Гуминовые вещества образовывают стабильные комплексы с металлическими микроэлементами. В их структуре присутствуют кислородо-, азот- и серосодержащие функциональные группы — естественные хелаты, источники энергии для роста микробиоты здоровой почвы.

Когда растение испытывает стресс, на первый план выходит не запас веществ в почве, а способность живой системы эффективно распределять ресурсы внутри себя. В такой момент человек может помочь.

Миллионы лет растения производят янтарную кислоту, тритерпеновые кислоты, гуминовые и фульвокислоты. Эти абсолютно натуральные молекулы в дефиците и критически ценны именно в момент стресса, они срабатывают как химико-органические ключи, позволяя выстоять, заново «включая» жизненные силы растений. Гуминовые кислоты работают вдолгую, фульвокислоты — быстро.

### Полифункциональная основа линейки Виталад

Виталад Актив — универсальный препарат для традиционных систем и органического земледелия, полностью органический продукт на основе природного сырья, без добавления микроэлементов. Его роль — снять стресс, запустить рост и поддержать физиологическое состояние растений при резких перепадах температур или плотном фоне химзащиты.

Виталад Цинк и Виталад Бор лучше встраиваются в более интенсивные технологии. Органическая основа в них дополнена целевыми микроэлементами для технических культур, овощей, тепличных производств, где даже умеренный дефицит микроэлементов немедленно отражается на урожайности, завязываемости и товарном качестве продукции. Принципиально важно, что и в этих, более насыщенных составах эффект формируется мягко, за счет работы кислотного комплекса и запуска собственных физиологических механизмов растения. Это разгружает уход и позволяет получить более ровный, управляемый результат в экстремальных сезонах.

### Максимальная гибкость и совместимость

Виталад подстраивается под систему хозяйства, почвенно-климатические условия и доступную технику. Серия создавалась так, чтобы рабочий раствор в баковых смесях был стабильным, без хлопьев и осадка в форсунках. Виталад можно использовать на этапе обработки семян, в листовых обработках, включать в смеси с гербицидами, фунгицидами и инсектицидами и применять в ранние и в более поздние фазы вегетации, подстраиваясь под погодные окна и фитосанитарную обстановку. Каждый выход в поле — это затраты, поэтому универсальность — серьезный экономический аргумент!

Линейка Виталад широко используется в хозяйствах СКФО и ЮФО.

Реклама.





агропром

# Симбиоз в грануле

## Спрос российских аграриев на биомодифицированные удобрения растет

Противостояние химии и органики в сельском хозяйстве сменилось сотрудничеством. И хотя большинство аграриев по-прежнему делают ставку на традиционные минеральные удобрения, ученые и передовые производители нашли баланс, выгодный как для почвы, так и для экономики. При этом спрос аграриев на инновационные разработки неуклонно растет, так как рынок требует не просто высоких урожаев, а еще и рентабельности при сохранении плодородия почв. Речь идет о биомодифицированных удобрениях — препаратах, которые совмещают макроэлементы и живые бактерии в одной грануле. Вместе с экспертами разбираемся, как стал возможен такой симбиоз и как применение передовой разработки показало себя на практике.



ФОТО: НАТАЛЬЯ СИДОРЕНКО


WWW.MAGNIFIC.COM

«Мы проводим всесторонний анализ почв и растений, организуем агроиспытания на полях, разрабатываем оптимальные схемы питания для сельскохозяйственный культур и предоставляем консультации аграриям на всех этапах их производственного процесса», — рассказал Венедикт Волков

### «Химия» не против органики

Российский агропромышленный комплекс демонстрирует устойчивый рост интереса к биопрепаратам. Точкой отсчета стал 2018 год, когда вступил в силу федеральный закон, стимулирующий развитие органического земледелия. Ежегодно увеличивается число научных изысканий в данной сфере.

Четыре года назад «Уралхим» выпустил на рынок биомодифицированное удобрение нового типа МультиСтарт, представляющее собой симбиоз органических и минеральных компонентов. В состав препарата входят полезные для растений и почвы бактерии, сохраняющие жизнеспособность даже при смешивании с химическими компонентами.

Результаты проведенных исследований показали, что применение биомодифицированного удобрения позволяет существенно повысить урожайность различных культур. Помимо этого, продукт увеличивает количество полезной почвенной биоты, повышает маржинальность производства и снижает экологическую нагрузку на поля.

Как рассказал руководитель отдела агросопровождения АО «ОХК «Уралхим» Венедикт Волков, объединение минеральной и биологической составляющих в одном продукте — сложная задача. «Биологическая и минеральная части препарата не должны подавлять друг друга. В итоге удалось найти баланс, при котором бактерии остаются активными, а минеральные компоненты сохраняют свою эффективность»,— отметил он.

В состав удобрения входят макро- и мезоэлементы (азот, фосфор, калий и сера), а также ризосферные бактерии вида Bacillus subtilis (микроорганизмы, которые обитают в ризосфере — части почвы, непосредственно примыкающей к корням растений).

Основной способ внесения удобрения — припосевное (локальное) совместно с посевом. Возможно использовать для предпосевного внесения с неглубокой заделкой в почву.

После попадания во влажную почву бактерии «пробуждаются», колонизируют корневую систему и начинают продуцировать фитогормоны, органические кислоты и природные антибиотики.

«На начальных этапах развития растение испытывает множество стрессов: низкие температуры почвы, конкуренция за питание с почвенной микробиотой, низкая интенсивность фотосинтеза и пр. Применение МультиСтарт помогает растению преодолеть этот стресс. Также активирует рост корневой системы, повышается коэффициент использования элементов питания из почвы. Кроме того, продукт защищает культуру от патогенов, увеличивает активность ферментов и фитогормонов и, конечно, повышает эффективность вносимых удобрений»,— пояснил Венедикт Волков.

По словам Волкова, биомодифицированное удобрение повышает эффективность корневого питания растений и увеличивает урожайность в среднем на 10–12% (согласно результатам полевых испытаний) при сохранении традиционных норм внесения.

Помимо этого препарат помогает восстановить плодородие почв, утраченное в результате длительного интенсивного использования в сельском хозяйстве. «Мы видим не только прямой, но и косвенный эффект. Увеличение количества полезных бактерий помогает восстановить ослабленную микробиоту почвы»,— добавил Венедикт Волков.

### В полевых условиях

Эффективность нового вида удобрений подтверждена серией опытов в разных почвенно-климатических условиях. По данным «Уралхим», продукт прошел более 40 полевых испытаний в 13 регионах на различных культурах – от полевых до плодоовощных культур и винограда. В результате испытаний прирост урожайности составил от 6,5% до 36,5%. Средняя экономическая выгода от его применения составила 49 тыс. руб. на гектар.

Особую ценность удобрение МультиСтарт представляет для сельхозпроизводителей юга России.

Так, в Ставропольском крае успешно прошли испытания на горохе, льне масличном и озимой пшенице. На горохе в сравнении с контрольной группой урожайность выросла до 34,8 ц/га (+11,5%), при возделывании льна прибавка составила 6,1% (21,38 ц/га). В Республике Дагестан при использовании инновационного удобрения удалось повысить урожайность томатов на 21,6% (до 62 т/га), дыни — на 18,1% (до 39,2 т/га). В Краснодарском крае биомодифицированное удобрение от «Уралхим» позволило увеличить сбор винограда до 26,7 ц/га (+29%).

Продукт подтвердил эффективность и в других регионах России.


WWW.MAGNIFIC.COM

«Биологическая и минеральная части препарата не должны подавлять друг друга. Нам удалось найти баланс, при котором бактерии остаются активными, а минеральные компоненты сохраняют свою эффективность», — руководитель отдела агросопровождения АО «ОХК «Уралхим» Венедикт Волков

В Саратовской области на озимой пшенице прибавка урожайности составила 7,9% (до 79,1 ц/га). В Калининградской области урожайность яровой пшеницы выросла на 14,3% (до 45,6 ц/га). При этом, как отмечено в исследовании, с начала апреля до середины июня в регионе практически не было осадков. Этот стрессовый фактор в критические стадии развития негативно сказался на количестве колосков в колосе и, как результат, на потенциальном уровне урожайности. В период до уборки и во время самой уборки наблюдалось обильное количество осадков, что негативно повлияло на содержание клейковины в зерне. Но, несмотря на сложные погодно-климатические условия в период вегетации, на варианте с МультиСтарт (в отличие от контрольного) удалось достичь прироста урожайности за счет повышения сохранности растений и увеличения числа зерен в колосе. Этот результат экономически оправдан и подтверждает эффективность продукта даже в условиях засухи, включая вклад бактериального компонента, пришли к выводу агрономы.

Агрономическая и экономическая эффективность удобрения подтверждена и в ходе полевых опытов на яровой пшенице в условиях Кировской области. Главное — прибавка урожайности зерна яровой пшеницы. Показатель увеличился на 4 ц/га, или на 16,8%. Качество зерна также улучшилось. Повысилась натура зерна, выровненность и коэффициент хозяйственной пригодности.

Кроме того, продукт снизил пораженность посевов корневыми гнилями — на 6,7–10,8%, а также листостебельными заболеваниями — на 2,7–13,5% по сравнению с контрольной группой.

Выросли показатели структуры урожая: количества продуктивных растений (+52 шт./кв. м) за счет лучшей выживаемости после поражения корневыми гнилями, числа колосьев (+64 шт./кв. м), количества зерен в колосе (+7,5 шт.) и массы зерна с одного квадратного метра (+87,3 г).

Экономика также положительная. Урожайность на варианте с МультиСтарт составила 27,8 ц/га против 23,8 ц/га на контроле. Чистый доход при использовании продукта достиг 5429 руб. на гектар. Рентабельность производства выросла с 66,8% в контрольной группе до 89,8% при внесении удобрения.

### Практический опыт

«Уралхим» не только производит удобрения, но и помогает фермерам собирать высокий урожай.

«Мы проводим всесторонний анализ почв и растений, организуем агроиспытания на полях, разрабатываем оптимальные схемы питания для сельскохозяйственных культур и предоставляем консультации аграриям на всех этапах их производственного процесса»,— рассказал Венедикт Волков.

МультиСтарт уже применяет сельхозпредприятие «Агроплодородие» в Саратовской области. Как рассказал генеральный директор компании Сергей Торгашов, удобрение используется для подсолнечника, пшеницы (яровой и озимой), чечевицы и кукурузы. «Уже можно говорить о его эффективности — он помог увеличить урожайность в среднем на 4–5% по сравнению с применением минеральных удобрений без бактерий»,— уточнил глава предприятия.

Сергей Торгашов отметил, что МультиСтарт подтвердил свою экономическую целесообразность и эффективность. «Он свою задачу выполнил. Наши урожаи увеличились»,— констатировал собеседник.

Отдельно генеральный директор выделил комплексность биомодифицированного удобрения, что, по его мнению, упрощает процесс внесения. «Раньше нужно было вносить минеральные удобрения и туда же добавлять, к примеру, какой-то биопрепарат для того, чтобы растение лучше усваивало это удобрение. Сейчас это идет в комплексе. Это легко, просто, не требует никаких дополнительных вложений, техники и манипуляций»,— пояснил он.

Производитель также подчеркивает, что новый продукт не требует приобретения специальной техники или особых условий хранения: удобрение сохраняет свои свойства при температуре от −40 °C до +40 °C в течение года. Далее из-за того, что бактерии — это живые организмы, их титр начинает постепенно снижаться.

Руководитель «Агроплодородия» подчеркнул, что намерен продолжать применение биомодифицированного удобрения.

### Спрос на инновацию растет

МультиСтарт на рынке недолго, но интерес аграриев растет, отмечают эксперты. По оценкам дистрибьюторов, продажи устойчиво увеличиваются.

Как сообщила руководитель направления продаж минеральных удобрений ООО «СТК-АГРО» (партнер «Уралхим» в Волгоградской области) Анна Романчук, продажи МультиСтарт устойчиво растут: в 2023/2024 году прирост составил 94%, в 2024/2025 — еще 53%.

По словам Анны Романчук, применение препарата обеспечивает прибавку урожайности на уровне 6–9%. «Экономический эффект подтвержден в хозяйствах региона. Продукт используется как на яровых, так и на озимых культурах, причем наиболее высокий спрос фиксируется со стороны производителей подсолнечника и озимой пшеницы»,— отметила собеседница.

Среди ключевых агрономических эффектов биомодифицированного удобрения она назвала развитие мощной корневой системы растений, улучшение усвоения питательных веществ из почвы и повышение устойчивости к климатическим стрессам. «Мы работаем в зоне рискованного земледелия, и этот фактор имеет критическое значение»,— подчеркнула Анна Романчук.

УРАЛХИМ
agro.uralchem.ru

Официальные дистрибьюторы на территории Краснодарского края:
- **ООО «Кристалл-Азот»**, Краснодарский край, Новопокровский район, ст. Новопокровская, ул. Линейная, 100, тел.: 8 (918) 418-33-55, 8 (989) 269-44-55
- **ООО «Кубань-Агрохим»**, Краснодарский край, Курганинский район, ст. Михайловская, ул. Советская, 84, тел. : 8 (918) 325-93-46, 8 (989) 856-67-18, 8 (989) 856-67-17
- **ООО «Юго-Восток Агро»**, Краснодарский край, Кавказский район, с.п. Казанское, ст-ца Казанская, ст. Милованово, 4, офис 13, тел. : 8 (86193) 2-52-21, 8 (86193) 2-70-40

Реклама

агропром

# Засуха выбирает сорго

Посевные площади сорго в России в 2025 году составили около 54 тыс. гектаров. Для сравнения, в США этот показатель в пятьдесят раз больше. Ученые полагают, что потенциал культуры в России составляет до миллиона гектаров.

— агропром —



СГЕНЕРИРОВАНО НЕЙРОСЕТЬЮ

Отличительной особенностью сорговых культур является уникальная разнонаправленность их использования

### Перспективное растение

В Россорго отмечают, что в южных регионах эта культура является одной из наиболее перспективных. В России для эффективного возделывания сорго подходит более 1 млн га пашни. Затраты на выращивание сорго на 40% ниже, чем затраты на кукурузу, причем в засушливых условиях сорго стабильно дает более высокую урожайность. Особенно это актуально для хозяйств, где продуктивность кукурузы и ячменя снизилась до 30 ц/га и 20 ц/га соответственно, сумма осадков в период вегетации не превышает 150–200 мм, а температурный режим в середине лета колеблется в пределах 34–40°С.

«Отличительной особенностью сорговых культур является уникальная разнонаправленность их использования — кормовое, пищевое, техническое»,— отметили в Россорго.

Руководитель агрохимической службы компании «ЕвроХим» Мария Визирская также говорит, что у этого растения мощная корневая система и высокая засухоустойчивость. Поэтому сорго может формировать высокую урожайность в экстремальных условиях, в которых традиционные культуры, например пшеница и ячмень, будут проседать. При этом на фоне усиливающихся климатических стрессов сорго может стать стратегически выигрышной культурой.

Руководитель отдела агрономии и агросопровождения ООО «Деметра» Лидия Кухаренко говорит, что в отдельных условиях сорго может дать прибавку урожайности порядка 100 ц/га зеленой массы относительно кукурузы. Поэтому для зон рискованного земледелия это страховая культура.

Сорго может иметь страховочный смысл для хозяйства и в чисто рыночном ключе, без внутреннего использования в животноводстве, подтверждает Игорь Ширяев, финансовый директор ООО «Кавказ» из Кировского района Ставропольского края. «Пока рынок сорго не насыщен. Мы видим перспективу в сорго, активно изучаем, но в технологии пока не уверены, поэтому площади увеличиваем постепенно, год за годом исправляя ошибки. Сейчас у нас 5% площадей под сорго, а всего семь культур. За четыре года точно скажу: сорго — надежный предшественник в севообороте. Но на самостоятельные эксперименты с сорго без опоры на крупную компанию-партнера не решился бы, и другим не советую».

Фермер Дмитрий Турленко из Новоалександровского района Ставропольского края обдумывает переход из кормового направления в пищевое: крупы из сорго на маркетплейсах в цене.

«Сорго может дать до 120 ц/га, а мы получаем до 60, так что считаем, еще не выработали технологию. Поняли, что сорго любит удобрения заранее, на глубину, и без акцента на азоте, а любит серу, цинк, бор. Сейчас продаем на свободном рынке, а после уборки сорго был по 25 рублей, прямо ажиотаж. Кто не продал, потом надо ловить цену, в пределах 18–20 рублей тоже неплохо».

В ООО «Агрофирма имени Г.В. Кайшева» Предгорного района Ставропольского края сорго занимает 700 га из 10 тыс. га всех посевов.

Главный агроном предприятия Георгий Окуджава сообщил, что по итогам четырех лет экспериментов хозяйство стало лидером по урожайности среди других соргосеющих хозяйств в своей зоне. Хозяйство сеет и силосное (сахарное) сорго, и зерновое:

«Сахарное у нас идет на корм 1400 дойных коров голштинской породы. Их молоко — основа молочных продуктов заметного на КМВ бренда «Молочный родник». Зерновое мы продаем трейдерам из Новопавловска»,— рассказал специалист.

По словам независимого агронома-консультанта по сорго из Ставрополя Игоря Щеглова, есть ряд системных препятствий развитию нишевых культур, связанных с требованиями ФГИС «Сатурн».

«Система обязывает сельхозтоваропроизводителей использовать и регистрировать отечественные средства защиты растений. Нишевые культуры не имеют обширных посевных площадей в России, поэтому химические компании не спешат за большие деньги регистрировать специальные средства защиты для них. Для сорго, например, есть только два, это очень мало. Засевать крупные площади без химподдержки — экономически рискованно, поэтому Россия пока упускает крупнейшего в мире покупателя сорго — Китай, которому нужны большие партии. Если бы в стране была льготная регистрация химсредств для нишевых культур, рынок был бы пластичнее»,— указывает эксперт.

Он также указал на технолого-логистическое препятствие развития сорго — необходимость сушки зерна. Сорго сейчас сушат на мощностях, предназначенных для кукурузы, но в идеале сорго предназначено расти там, где кукурузы нет.

### Другие, альтернативные

Интерес к альтернативным культурам у агропроизводителей растет. Как уже говорилось выше, особенно это касается регионов с нестабильными погодными условиями. «Аграрии ищут способы снизить риски и диверсифицировать кормовую базу, что отчасти можно сделать за счет выращивания альтернативных культур, используемых в животноводстве»,— отмечает госпожа Визирская. Она отмечает, что в качестве дополнения к традиционным кормовым культурам рассматривается мискантус. Это многолетняя злаковая культура, которая отличается высокой продуктивностью биомассы и устойчивостью к неблагоприятным условиям. Растение содержит много клетчатки.

«Я бы обратила внимание на озимые кормовые смеси — например, вику в смеси с тритикале, рожью или пшеницей. Эти культуры эффективно используют осенне-зимний запас влаги и позволяют получать качественный корм уже в мае. Кроме того, сегодня, на мой взгляд, незаслуженно забыты многолетние травы — клевер, эспарцет. Они дают хороший корм, качественный сенаж и силос, а главное — положительно влияют на плодородие почвы. Если смотреть шире, кормовая ценность определяется не только объемом массы, но и содержанием энергии, протеина, переваримостью. И здесь многие многолетние бобовые культуры выглядят очень достойно»,— говорит Лидия Кухаренко. Она отмечает, что озимые смеси выигрывают за счет использования зимней влаги и раннего срока уборки. Фактически хозяйство получает готовый корм уже весной и освобождает поле под следующую культуру. Многолетние травы дают не только корм, но и работают как хороший предшественник. Их корневая система улучшает структуру почвы, способствует накоплению органического вещества.

**Наиболее рабочая модель — не ставка на одну культуру, а комбинация решений**

По словам Лидии Кухаренко, во многом выбор выращиваемых культур зависит от специализации хозяйства. Если предприятие связано с животноводством, вопрос стабильной кормовой базы становится стратегическим. В этом случае хозяйства начинают смотреть не только на урожайность, но и на устойчивость культуры, ее влияние на почву и экономику севооборота.

Сдерживающим фактором для включения в рацион животных и птиц тех или иных культур является в первую очередь питательная ценность и сбалансированность рациона. «Можно получить большой объем биомассы, но, если корм не закрывает потребность животного в энергии, протеине и переваримости, его эффективность будет низкой. Например, сорго хорошо работает в птицеводстве, где зерно идет как концентрированный корм. А вот в молочном скотоводстве чистое сорго не всегда оправдано — оно уступает кукурузе по энергетике»,— говорит Лидия Кухаренко.

Кроме того, есть и агрономический аспект. После сорго, например, поле требует большего внимания: остаются пожнивные остатки, возможно повторное отрастание. Также культура считается не самым удачным предшественником, поскольку достаточно интенсивно использует влагу и элементы питания. «Я бы не ставила вопрос так, что альтернативные культуры должны заменить кукурузу. Скорее, они должны дополнять систему кормопроизводства»,— считает госпожа Кухаренко. Поэтому, по ее словам, сегодня наиболее рабочая модель — не ставка на одну культуру, а комбинация решений: кукуруза, озимые смеси, многолетние травы и, при необходимости, сорго как страховой элемент системы кормопроизводства.

Мария Визирская отмечает, что массовый переход к альтернативе пока ограничен. По ее словам, большинство хозяйств останутся верными традиционным культурам.

### Заготовка и уборка со спецификой

По словам Лидии Кухаренко, наиболее эффективным методом заготовки считается сенажирование в пленке при влажности порядка 65% — это позволяет практически исключить потери. Используются традиционные силосные траншеи, но там большое значение имеют консерванты и качество закладки массы. Заготовка в виде сена постепенно теряет актуальность.

«Какого-то принципиально нового парка техники альтернативные культуры не требуют. Используется стандартная кормозаготовительная техника: косилки, валкообразователи, кормоуборочные комбайны, техника для упаковки сенажа и силоса. Но важно правильно настроить технологию измельчения и сроки уборки»,— говорит эксперт.

Заместитель директора компании ООО «Агри Партс Рус» Николай Корнеев подчеркивает, что важно учитывать особенности настройки и оснащения используемых машин. «Сорго, суданку и сорго-суданковые гибриды убирают теми же машинами, что и кукурузный силос, но с учетом корректировки настроек и условий работы. Это самоходные кормоуборочные комбайны: CLAAS Jaguar серии 830–980, John Deere серии 7000–9000 и отечественные модели»,— говорит господин Корнеев.

В то же время, по его словам, уборка сорго в сравнении с кукурузой, как правило, создает более высокую нагрузку на режущие и подающие узлы техники. Стебель сорго и суданки жестче, на них нужно чаще заменять ножи, контролировать заточку и состояние режущей кромки, особенно при уборке в фазе полной спелости, когда стебель максимально сухой и твердый. «Мы работаем с четырьмя группами режущих элементов: ножами барабана кормоуборочных комбайнов, противорежущими брусьями, сегментами жаток, ножами соломоизмельчителей»,— говорит эксперт.

**Елена Турбина**


# Соргоиспытание

На фоне участившихся климатических экстримов аграрии Юга России вспоминают об африканской культуре, которую ценили в СССР. «Лидеа Рус» – европейская семеноводческая компания, локализованная в России, продолжает накапливать опыт работы с сорго – ценной культурой, входящей в пятерку самых популярных зерновых культур планеты.

### Сорговый пояс

Континентальный климат характеризуют резкие колебания температуры, недостаток влаги и вероятность жары в важный для растений период цветения и налива. Россия – страна с преобладанием континентального климата, Юг России не исключение. Сорго отвечает климатическим вызовам даже с учетом их крайне негативных изменений. Это культура, которая может быть партнером кукурузы и заменять ее и в силосном сегменте, и в зерновом.

Однако исторически статус «королевы поля» России принадлежит кукурузе – ее посевной клин в России на силос занимает 1,3 млн га, на зерно – около 3 млн га. Россия сеет треть мирового клина подсолнечника – 11 млн га (в мире не более 30 млн га). Доля посевов только зернового сорго в мире – 42 млн га, а в России сорго занимает суперскромные, «нишевые» 50 тыс га. В США площади сорго в 50 раз больше.

**Руководитель отдела по развитию портфеля культур компании «Лидеа Рус», к.б.н. Владимир Кушнаренков вспоминает, что во время визитов иностранные ученые удивлялись тому, как много в России кукурузы даже на территориях со сложным для нее агрофоном:**



*– Когда кукуруза дает меньше 60 ц/га, при существенной частоте засух и жары надо не задумываясь переходить на сорго, считают они. Так, в США есть понятия «кукурузный пояс» и «сорговый пояс» – аналогично дошедшему до России понятию «кофейный пояс» – это дает четкое представление о том, что дальше определенной агроклиматической реальности заниматься культурой смысла нет- она не рентабельна. Ученые подсчитали, что посевы сорго могли бы занимать в засушливых зонах и на малопродуктивных почвах России порядка 1 млн га.*

*В СССР серьезно относились к сорго и создали по этой культуре научные институты. Сейчас, благодаря локализации селекционной деятельности, на российском рынке устойчиво работает компания «Лидеа Рус», которая является лидером по сорго в Европе и хозяйства имеют возможность год за годом накапливать практику работы с самыми современными гибридами:*

*– Самые значительные объемы силосного (сахарного) сорго высевают на корм молочного стада крупные холдинги и хозяйства с развитым животноводством Липецкой области, на втором месте Белгородская и Курская. Зерновое сорго распространено в Ростовской, Волгоградской, Саратовской областях и Ставропольском крае. Крупные хозяйства выращивают сорго для внутреннего использования на корм, фермеры – чаще для продажи на открытом рынке (основные покупатели – птицефабрики).*

Lidea

**Контакты представителей компании и официальных дистрибьюторов в вашем регионе — в разделах «Контакты» и «Где купить» на lidea-seeds.ru**

### Рентабельность

Затраты на выращивание сорго практически вдвое дешевле по сравнению с кукурузой и рядом других культур: дешевле как семена, так и необходимые удобрения. По данным Росгидромета, за последние 25 лет количество стрессовых погодных явлений в России возросло втрое. Необходимость адаптации земледелия к этим условиям останавливает выбор на сорго. В собственной цепочке от сорго получают максимальную выгоду.

### Основные рекомендации

Сорго теплолюбиво. Оптимальные условия для сева – температура почвы + 12 -14 градусов, сорго идеальная культура для пересева, если возникли проблемы с озимыми или ранними яровыми. Контроль сорняков – основной фокус агротехнологии. Вспышки тли можно ограничить биопрепаратами. Специальной техники для сорго не нужно, убирают обычной жаткой для зерновых. Для закладки силосного сорго можно применять консерванты для кукурузы, а направления его использования аналогичны кукурузному.

### Суперспособности

Кукуруза и сорго – родственники. В отличие от влаголюбивой «мексиканки» кукурузы, сорго эволюционировало в жестком климате Африки и выработало непревзойденную толерантность к стрессам. Академик Николай Вавилов называл сорго «верблюдом» растительного мира: зерновое сорго потребляет на 50% меньше влаги чем кукуруза, силосное – на 40%, и гораздо меньше в целом, чем подсолнечник. Сорго на 4-5 градусов более жаростойко в период цветения в сравнении с кукурузой, а еще оно умеет останавливать рост в экстремально жарких и засушливых условиях, впадать в анабиоз, ждать благоприятной погоды и продолжать вегетацию.

### Кормовая ценность

В себестоимости молока затраты на корма занимают свыше 50%, а в стоимости мяса - еще больше. Завтрашний день животноводческих хозяйств, их конкурентоспособность на рынке, во многом зависит от их способности произвести корма с хорошим балансом по стоимости и качеству. Зерно сорго обладает отличным профилем по питательной ценности. В сравнении с ячменем по протеину сорго и ячмень равны, а по крахмалу (энергия корма) сорго превышает на 7,5%. По незаменимым аминокислотам преимущество сорго составляет от 10% до 30%. В сравнении с кукурузой по крахмалу паритет, протеина в сорго на 2,5-3% больше, а незаменимых аминокислот больше на 80%! Зерновое сорго – отличный корм: до 50% рациона свиней может занимать сорго, бройлеров – до 50%, а кур несушек можно перевести на сорго полностью. В крупнейших европейских холдингах по производству гусей и уток 40% рациона из сорго: снизили использование протеина из дорогой сои, а привесы и качество мяса улучшились.

Силосное сорго - это отличный источник энергии и легкоусвояемой клетчатки. Оно обладает прекрасной поедаемостью и обеспечивает надежность в получении кормов в регионах с высокими рисками жары и засухи.

### Продукты из сорго

В сорго нет глютена. Из него делают крупы, муку и выпечку, кондитерские изделия, спортивное питание. Сорго содержит 72% крахмала и поэтому прекрасно подходит для брожения в производстве алкогольных напитков и спиртов.

### Микотоксины!

Кукуруза и пшеница с их влажными плотными початками и закрытыми колосьями – среда для плесневых грибков, которые развиваются в поле и при хранении. Плесени выделяют микотоксины: сверхустойчивые яды, которые не распадаются при термической обработке и могут проникать к человеку через корма животных, по пищевой цепочке. Эти вещества вызывают разнообразные нарушения иммунитета, онкологию, мутации. Несмотря на то, что микотоксины хорошо изучены, отследить их микродозы в партиях зерна сложно. А открытые метелки сорго не подвержены плесневым грибкам, эта культура – простое и экологичное решение проблемы микотоксинов, которая становится все более глобальной угрозой для здоровья людей и сельхозживотных по всему миру.

### Мифы о сорго

Миф первый – сорго «высасывает влагу» и «убивает почву». Сорго вдвое ниже кукурузы и умеет строить обменные процессы в тканях при минимуме воды. При этом сорго прекрасный предшественник для большинства культур в севооборотах.

Миф второй – зерно имеет горечь. Этот миф родом из СССР. Сорго накапливает сахар, из-за сладости его любят не только сельскохозяйственные животные, но и тля. Защищаясь от вредителя, растение в природе выделяет горькие вещества - танины. Эта особенность сохранялась в старых сортах, с которыми пытались работать в СССР. Современные гибриды практически полностью избавлены от танинов, не имеют горечи и обладают прекрасной поедаемостью.

### Белый или красный?

Из белозерных сортов получают эффектную ярко-белую муку. Поэтому белозерные сорта считаются более универсальными, а краснозерные – кормовыми. По наблюдениям практиков, каротины из краснозерных сортов лучше окрашивают желтки у кур несушек. В остальном различия сводятся к срокам сева и уборки для разных широт. На российском рынке в портфеле компании Лидеа представлены десять ранних и среднеранних гибридов сорго. Они отлично вызревают и не требуют особых агрономических ухищрений. Среди них - первый в мире гибрид сорго, устойчивый к гербициду никосульфурону: это серьезная инновация, так как основным врагом урожайности сорго являются сорняки. Селекционеры «Лидеа Рус» работают на научной станции в Воронеже, цель- создание гибридов, максимально адаптированных к агроклиматическим условиям России.

### Инертность системы

Автоматизация делает «прозрачной» работу животноводов, но не отличается гибкостью. В готовом программном обеспечении для расчета кормовых рационов зафиксированы старые данные о кормовых качествах сорго. Поэтому специалисты внутри предприятий зачастую недооценивают эту перспективную культуру, что ограничивает ее внедрение в производство.





Реклама.

агропром

# Аграрии жмут на тормоза

Долгое время главным вектором развития отечественного растениеводства выступала интенсификация — максимальные инвестиции ради пиковой урожайности. Сегодня эта модель теряет эффективность. Аграрии признают, что покупка дорогих компонентов для удержания рекордов экономически неоправданна. И вместо обновления парка техники бизнес сфокусировался на обслуживании имеющихся машин. Рассмотрим экономические последствия охлаждения спроса и определим бенефициаров растущего рынка сервиса и запчастей.

— агропром —



Вместо обновления парка техники агробизнес сфокусировался на обслуживании уже имеющихся машин

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

## Спрос на паузе

По оценке председателя правления Ассоциации дилеров сельскохозяйственной техники «АСХОД» Александра Алтынова, ситуация на российском рынке сельскохозяйственной техники остается крайне сложной уже четвертый год подряд.

«По итогам 2025 года в стоимостном выражении российские сельхозпредприятия снизили закупку новой техники примерно на 25% к уровню 2024 года. А за последние четыре года падение и вовсе превысило 40%, и рынок фактически перешел в режим выживания»,— комментирует Александр Алтынов.

Эксперт обращает внимание на то, что падение спроса на сельхозтехнику — признак системного кризиса в АПК. Он характеризуется снижением продаж, падением доходов аграриев и прогрессирующим старением парка машин, а выход из него будет тем сложнее, чем дольше отрасль находится в упадке, рассуждает эксперт.

Ситуация на рынке новой техники очень сложная как для дилеров, так и для агрохозяйств, считает Андрей Гусев, доцент кафедры Корпоративных финансов и корпоративного управления Факультета экономики и бизнеса Финансового университета при Правительстве РФ. По его оценке, за первый квартал 2026 года продажи сельхозтехники упали более чем на 15%, а российское производство снизилось почти на 38%. При этом цены выросли на 15–20% по сравнению с началом 2025 года.

По мнению Александра Алтынова, существующий кризис на рынке сельхозтехники вызван совокупностью взаимосвязанных макроэкономических факторов — денежно-кредитной политикой, особенностями налогового регулирования, снижением рентабельности агробизнеса. Снижение доходов сельхозпроизводителей заставляет их экономить на обновлении технического парка.

«Южные регионы традиционно были ориентированы на высокотехнологичную технику, сформировав парк машин с высокой долей импорта. Однако сейчас доступ к этим технологиям резко ограничен, а китайские аналоги способны лишь точечно закрыть отдельные потребности, не заменяя западные решения в полной мере. При этом темпы импортозамещения со стороны российских заводов остаются недостаточными. Несмотря на программы импортозамещения, аграрии сталкиваются с частыми поломками, дефицитом квалифицированных специалистов на местах и длительным ожиданием запчастей в сезон полевых работ. Это создает технологический разрыв, который напрямую бьет по эффективности агробизнеса на юге»,— комментирует ситуацию Александр Алтынов.

«Основным драйвером выбора в пользу покупки новой техники можно считать рентабельность самих сельхозпредприятий, которая сегодня, например, в растениеводстве не превышает 15–20%, а несколько лет назад доходила до 50%»,— полагает господин Гусев.

## Посевная: техника в строю?

Под текущий сев аграрии Ростовской области обеспечены техникой в достаточной мере. По данным министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, процент готовности техники по региону перед началом проведения весенних полевых работ составлял в среднем 95%.

«В настоящее время сельхозтоваропроизводителями региона активно ведутся весенне-полевые работы, в которых задействовано около 28 тыс. тракторов, более 16,7 тыс. сеялок и более 18,9 тыс. культиваторов»,— говорится в сообщении ведомства.

**Более половины зерноуборочных комбайнов в РФ старше 10 лет**

Согласно информации ведомства, по состоянию на май 2026 года аграрии и представители сервисных служб не фиксируют дефицита запасных частей для импортной сельскохозяйственной техники, эксплуатируемой более пяти лет. Однако наблюдается удорожание стоимости ремонтных работ, которое подтверждают как сельскохозяйственные товаропроизводители, так и представители сервисных центров. Так, стоимость нормо-часа с 2024 по 2026 годы увеличилась в среднем от 10 до 20%. А стоимость запасных частей для аграриев региона с 2024 по 2026 годы увеличилась в среднем от 15 до 25%, приводит данные ведомство.

Кубанские аграрии также обеспечены всей необходимой техникой для весенних полевых работ. Как отмечает Дмитрий Павлов, начальник управления инженерно-технической политики министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, процент готовности техники, участвующей в полевых работах, составляет 97–100%, что гарантирует своевременное проведение всех необходимых работ в регионе. При этом динамика стоимости ремонтных работ и запасных частей соответствует уровню инфляции в стране.

## Сервис вместо продаж

В условиях, когда продажи новой сельскохозяйственной техники в РФ за два года упали суммарно более чем наполовину, а парк только стареет, роль сервиса и запчастей в выручке региональных дилеров кратно выросла, считает Максим Белопухов, генеральный директор компании ООО «Агри Партс Рус».

«По нашим наблюдениям, в дилерской сети юга России к 2026 году доля «сервис + запчасти» у активно работающих региональных партнеров достигает 50–60% выручки против исторической нормы 25–35%. Это соответствует логике, описанной в международных индустриальных бенчмарках, и подтверждается оценками «АСХОД» о смене бизнес-модели дилеров после 2022 года»,— отмечает эксперт.

По его словам, в текущем году рынок запасных частей продолжит начавшуюся перестройку. Спрос на запчасти и сервис получил толчок, а требования к скорости и надежности поставок становятся жестче. Тем не менее по факту сроки поставки узлов для импортной техники выросли с 14 до 60 дней и более, склады западных производителей в РФ близки к исчерпанию, а критическими зонами являются электроника и гидравлика.

Максим Белопухов обозначает, что компания «Агри Партс Рус» последовательно уходит от зависимости от импорта и делает стратегическую ставку на российское производство. На сегодняшний день в структуре склада компании российские комплектующие составляют около 70% ассортимента, и эта доля продолжает расти.

Остро стоит и кадровый вопрос на юге: дефицит инженерных кадров составляет около 35–40% от потребности, а средний возраст активного инженера — 45+. Отмечает эксперт и рост сегмента техники с наработкой (б/у), прошедшей капитальный ремонт, на 30–50%, что стало прямым следствием обвала продаж новых машин. А более половины зерноуборочных комбайнов в РФ старше 10 лет, констатирует Максим Белопухов.

## Перспективы на железном честном слове

Правительство России предлагает меры господдержки, повышающие доступность отечественной техники. Среди них — льготные лизинг и кредитование.

«Господдержка, направленная на снижение финансовой нагрузки при обновлении парка техники, к сожалению, ограничена, однако здесь важно учитывать региональный аспект. В сложившихся условиях у покупателя есть два основных варианта действий — заключение лизинговых договоров и покупка подержанной или восстановленной техники»,— уточняет Андрей Гусев.

По словам Дмитрия Павлова, аграрии Кубани могут воспользоваться федеральными мерами поддержки приобретения новой техники. Вместе с тем в региональном бюджете на 2026 год субсидии на возмещение затрат аграриям на ремонт и модернизацию уже имеющейся техники, а также на закупку новой не предусмотрены, уточняет господин Павлов.

«Российский агросектор сталкивается с сокращением парка высокопроизводительной техники. Отечественное машиностроение, несмотря на отдельные успехи, пока не предлагает прорывных инноваций. Результатом становится вынужденное технологическое упрощение полевых работ. В этих реалиях все чаще звучит тезис, что интенсивное земледелие с высокой долей затрат на элитные семена, удобрения и передовые машины ради максимального урожая — теряет свой экономический смысл. Стоимость таких вложений больше не окупается ростом эффективности в пересчете на тонну продукции или гектар площади»,— резюмирует Александр Алтынов.

**Людмила Подлесная**



агропром

# Диверсификация ягодами

В Ставропольском крае зерновое производство остается доминирующим, однако снижение рентабельности зерна на фоне роста затрат и перепроизводства заставляет аграриев искать дополнительные источники дохода. По мнению экспертов, в отличие от Краснодарского края, тепличные хозяйства малого и среднего масштаба на Ставрополье развиты слабее. Теплицы и ягодники все чаще рассматриваются как инструмент балансировки, позволяющий сгладить сезонные провалы и получить с одного гектара выручку, сопоставимую со ста гектарами зерновых.

— агропром —

## Рентабельность снижается

По словам главы КФХ в станице Боргустанской Ставропольского края Сергея Кривошеева, за последние три года рентабельность зерновых существенно снизилась. С 1 га пшеницы или ячменя в благоприятный год можно получить до 60 тыс. руб., при этом ожидание выручки занимает почти год. Удобрения за последние полгода подорожали на 20–25%, также растут цены на ГСМ, средства защиты и запчасти. При земельном банке до 100 га годовая чистая выручка составляет порядка 5 млн руб., значительную часть которой нивелирует инфляция. Заместитель председателя СПК «Попова» Георгий Попов отмечает, что к снижению цен на зерно добавились экспортные пошлины, что дополнительно сдерживает развитие зерновых хозяйств. В результате многие предприятия переходят к теплицам и ягодникам, где с 1 га можно получить больший доход, пусть и с более высокими трудозатратами.

Отставание Ставрополья от Краснодарского края в развитии малых тепличных хозяйств эксперты объясняют несколькими факторами. Сергей Кривошеев указывает на более мягкий климат Кубани: по его словам, на Ставрополье в восточных районах часто наблюдается засуха и высокая температура, в предгорьях — возвратные заморозки и резко континентальный климат. Кроме того, Краснодарский край расположен ближе к курортам и морю, что обеспечивает круглогодичный спрос на овощи и ягоды. На Ставрополье, напротив, сбыт затруднен: ранее продукцию отправляли в республики, но теперь туда завозятся менее дорогие овощи из Центральной России. Александр Пономарев, глава КФХ «Пономарево», добавил, что определенное влияние имеет меньшая предпринимательская активность, хотя недоверие к новым форматам постепенно снижается.



ВИКТОР КОРОТАЕВ

На небольших площадях часто требуется ручной труд

## Ягода-малина

Эксперты отмечают, что теплицы и ягодники позволяют хозяйству получать доход раньше, чем созревают полевые культуры. Как поясняет Георгий Попов, основная продукция еще не готова к реализации и находится в полях в ожидании уборки, тогда как ягоды, особенно выращенные в теплицах, готовы к продаже значительно раньше. Это дает дополнительный доход, позволяющий перераспределить финансовую нагрузку. Александр Пономарев отмечает, что первый урожай клубники из теплиц поступает непосредственно перед уборочной зерновых, когда требуются средства на дизельное топливо и запчасти. В его хозяйстве доход с 1 га клубники составляет около 1 млн руб., и эти средства особенно значимы в такой период.

Что касается распределения ресурсов, Георгий Попов сообщает, что в идеале это должны быть два самостоятельных предприятия. Если такой возможности нет, на каждое направление лучше иметь отдельный штат, поскольку работы в теплицах и в полях часто происходят одновременно. Сергей Кривошеев, в хозяйстве которого из 800 га 150 га заняты овощами открытого грунта, а теплицы составляют около 1 тыс. кв. м, отмечает, что техника практически не пересекается, в отличие от специалистов. Одной из причин для развития закрытого грунта стала необходимость круглогодично загружать разнорабочих, которые в его хозяйстве шесть месяцев в году фактически не были заняты рабочей деятельностью.

**Основные проблемы при переходе зерновых хозяйств к теплицам и ягодникам связаны с недостатком технологических знаний**

По вопросу минимального объема эксперты приводят разные данные. Сергей Кривошеев для своего хозяйства считает, что ощутимый эффект начнется с 2 га теплиц, работающих круглый год. Георгий Попов пока не называет точную цифру, но подтверждает, что даже при 1 тыс. га общей площади и 1 га под ягодами дополнительный доход уже помогает поддерживать основное производство. Ключевое значение, по его словам, имеет внимательное управление, поскольку ошибки на старте существенно снижают рентабельность.

## Проблемы есть

Основные проблемы при переходе зерновых хозяйств к теплицам и ягодникам связаны с недостатком технологических знаний. Сергей Кривошеев подчеркивает, что овощеводство закрытого грунта и зерноводство — это разные сферы сельского хозяйства. В теплице можно регулировать питание, влажность, температуру и освещение, и настраивать эти параметры необходимо под каждую культуру и сорт. Кроме того, зерновые хозяйства не всегда учитывают, что вместо механизированного труда на небольших площадях требуется ручной труд. Еще один критический фактор — наличие воды. Если у хозяйства нет доступа к воде или возможности пробурить скважину, заниматься ягодами или овощами нецелесообразно, предупреждает Георгий Попов.

Эксперты подчеркивают, что сбыт тепличной продукции и ягод принципиально сложнее сбыта зерна. Как объясняет Сергей Кривошеев, продажу зерна можно связать с одной-двумя компаниями, которые вывезут весь объем в течение недели. В случае с ягодами и овощами, особенно скоропортящимися, продавать необходимо ежедневно. Если не найти покупателей, урожай испортится в течение двух суток. Георгий Попов столкнулся с тем, что при объеме около 1 га продукции было слишком мало для оптовых продаж, но много для розницы, что вынуждало снижать цену. Впоследствии он решил проблему с помощью холодильного оборудования и переработки. Александр Пономарев добавляет, что оптовая продажа крайне невыгодна: основную маржу получает перекупщик. Поэтому он рекомендует организовывать собственную розничную торговлю, в том числе через интернет и маркетплейсы.

Кроме того, серьезные ограничения накладывают климатические особенности Ставропольского края. Сергей Кривошеев выделяет две зоны: в восточных районах региона летом, если температура воздуха достигает 45 градусов, внутри теплицы она может дойти до 70 градусов, что делает выращивание невозможным без дорогостоящего охлаждения, которое себя не окупает. В предгорных районах, включая Кочубеевский и Шпаковский, проблема заключается в резких перепадах температур: днем до плюс 20 градусов, ночью до плюс 3–4 градусов, что требует постоянного обогрева. Александр Пономарев добавляет, что в восточных районах также наблюдаются сильные ветры зимой, увеличивающие затраты на отопление. Одной из главных проблем также является дефицит влаги и засушливые годы. Без системы орошения, подчеркивает Георгий Попов, заниматься этим направлением не имеет смысла.

Сергей Кривошеев рассказал, что последние пять лет на территории региона проводится конкурс грантов для малых хозяйств: первоначально до 1 млн руб., сейчас до 2 млн руб. Однако получить грант сложно: условия постоянно меняются, иногда становятся невыполнимыми. Георгий Попов на начальном этапе получал компенсацию на создание оросительных систем при минимальной площади 1 га. Александр Пономарев отмечает, что строительство теплиц субсидируется, но главная проблема — подключение газа для отопления. Из-за бюрократических процедур хозяйства вынуждены использовать альтернативные системы. Также требуются более мощные трансформаторы для электроснабжения и систем вентиляции.

## Высокие перспективы

Перспективы развития малых и средних тепличных хозяйств в Ставропольском крае эксперты оценивают как высокие. Сергей Кривошеев считает, что теплицы для малых форм хозяйствования — «это будущее» и способ сохранить бизнес, когда свободных земель становится меньше, а выручка с 1 га зерновых снижается. Александр Пономарев указывает на относительно мягкие зимы Ставрополья по сравнению со средней полосой России, что дает конкурентное преимущество. Георгий Попов подтверждает, что со стороны краевого министерства сельского хозяйства есть интерес к развитию этого направления, действуют программы субсидирования оросительных систем и другие меры поддержки. Основным ограничением остается орошение, но там, где вода доступна, перспективы благоприятные.

Эксперты подчеркивают, что при внимательном подходе диверсификация приносит прибыль и увеличивает валовое производство. Каждое хозяйство выбирает собственный путь: одни идут в теплицы и ягодники, другие — в агротуризм или переработку. Сельское хозяйство будет меняться, и многие предприятия будут рассматривать диверсификацию для увеличения прибыли. Тепличное овощеводство и ягодники являются одним из вариантов решения этой задачи. Специалисты отмечают, что при наличии собственной переработки и сформированного бренда малое хозяйство становится вне конкуренции в своей нише.

**Алина Зорина**

**1 млн рублей составляет доход с 1 га клубники**


# Арбуз — это идеальная ягода

## Как «Агросоюз Романовский» выращивает премиальные бахчевые на Кубани

В небольшом городе Кропоткин на Кубани работает хозяйство, имя которого хорошо известно профессионалам российского ритейла и взыскательным покупателям. «Агросоюз Романовский» — это не просто производитель, это бренд, который стал знаком качества. Торговые сети заключают договоры на поставку его продукции еще до начала посадки. А люди, заботящиеся о том, что они едят, ищут на полках логотип, за которым стоит именно этот производитель.

### Арбузы без нитратов

«Агросоюз Романовский» — один из ведущих российских производителей премиальных арбузов и дынь. Ежегодно компания выращивает и поставляет на полки российских магазинов более 40 тыс. тонн арбузов. Помимо бахчевых, хозяйство в Кропоткине выращивает редис, пекинскую капусту, свеклу и редьку, а также качественную рассаду.

Компания сознательно минимизирует использование химических удобрений, используя современные технологии выращивания, включая подвой тыквы и опыление шмелями. Это делает овощи и бахчевые бренда «Агросоюз Романовский» не только вкусными, но и полезными.

**В линейке бахчевых бренда представлены как классические, так и оригинальные сорта:**

• «Император Романовский» — бессемянный арбуз с темно-зеленой кожурой и насыщенной красной мякотью.

• «Оранж Кинг» — бессемянный арбуз с желтой мякотью.

• «Мини микросемянный» — мини-арбузы для индивидуального потребления.

• «Яйцо дракона» — желтый арбуз с толстой темно-зеленой кожурой и сладкой мякотью.

Среди дынь бренда особого внимания заслуживают «Канарская», «Пьель Де Сапо» и «Далматин» — с гармоничным ароматом и плотной, нежной текстурой.

В «Агросоюзе Романовском» убеждены: арбуз — это «абсолютно идеальная ягода», которая требует индивидуального подхода и узнаваемости имени производителя на прилавке.

### Секрет здоровой рассады — в сильной корневой системе

«Агросоюз Романовский» не только снабжает себя, но и круглогодично реализует миллионы растений овощных и бахчевых культур, выращиваемых в собственном рассадном комплексе. Для производства высококачественной рассады применяются современные технологии: автоматические посевные машины, камеры проращивания, автоматизированные системы микроклимата и система досвечивания в осенне-зимний период. Так же успешно применяется технология прививки овощных и бахчевых культур. Суть метода в том, что продуктивный гибрид соединяется с сильным подвоем, когда уязвимая корневая система растений заменяется на другую, с широким набором устойчивостей и улучшенных товарных характеристик.

Такая рассада лучше переносит пересадку, активнее развивается после высадки и помогает снизить риски, связанные с болезнями корневой системы, нестабильному климату и неблагоприятными условиями выращивания.

Это позволяет «Агросоюзу Романовскому» предоставлять для своих клиентов стабильно высокое качество рассады основных овощных культур. Экономика для дачника или фермера выглядит более чем убедительной: посадочный материал томатов стоимостью 55 руб. за корень при грамотном уходе способен принести урожай, эквивалентный 2 тыс. руб. Инвестиция с более чем тридцатикратной доходностью.

### Урожай, проданный до посадки

Сотрудничество с крупнейшими розничными сетями подтверждает уровень производственной дисциплины и востребованность продукции «Агросоюз Романовский» потребителями. Торговые сети знают: продукция этого бренда проходит тщательный отбор. К отгрузке допускаются только плоды, соответствующие строгим внутренним стандартам по степени зрелости и вкусу.

Спрос на продукцию «Агросоюза Романовского» давно опережает предложение. Овощи здесь не ищут покупателя после сбора — борьба за них идет еще до того, как семечко попадает в грунт. Сети раскупают будущий урожай, что называется, «на корню», контрактуя урожай задолго до начала уборки.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «АГРОСОЮЗ РОМАНОВСКИЙ»

Доверие федерального ритейла к кропоткинскому производителю столь высоко, что место на полке для продукции бренда бронируется заранее



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «АГРОСОЮЗ РОМАНОВСКИЙ»



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «АГРОСОЮЗ РОМАНОВСКИЙ»

**Краснодарский край, г. Кропоткин, ул. Парковая, 51, тел. 8 (861) 204-09-16 (отдел продаж)**

Реклама.

агропром

# Попали в бидон

Средневзвешенная цена сырого молока в Краснодарском крае и Адыгее опустилась до 38,12 руб. за килограмм. Для сравнения: летом прошлого года стоимость килограмма сырья в регионе достигала 44,34 руб. Эксперты связывают негативную динамику с переизбытком предложения, вызванным в том числе сокращением потребительского спроса на фоне ценового давления со стороны белорусского импорта. Они также предупреждают: основное падение цен еще впереди. А это, в свою очередь, может привести к банкротству небольших хозяйств.



Производство молока в стране в последние годы устойчиво росло

АНДРЕЙ БОРТКО




По данным сервиса Dairy Trends

— агропром —

## Надои превышают спрос

Средневзвешенная стоимость сырого молока в Краснодарском крае и Республике Адыгея по состоянию на 14 апреля 2026 года составила 38,12 руб. за кг (без НДС, жир 3,4%, белок 3%), что на 1,07 руб. выше среднероссийского показателя (37,05 руб./кг). Об этом свидетельствуют данные сервиса Dairy Trends.

Несмотря на превышение общероссийского уровня, региональный рынок демонстрирует резкое падение цен в годовом выражении. Так, по сравнению с июлем 2025 года, когда стоимость сырья в регионе достигала 44,34 руб./кг, цена снизилась на 6,22 руб. (примерно на 14%).

В Южном молочном союзе объясняют ситуацию затариванием складов на фоне падения спроса на отечественную молочную продукцию и роста импорта.

«В связи с возникновением новых обстоятельств и изменением спроса на отечественную молочную продукцию в сторону снижения, а также продолжающейся экспансией на российский внутренний рынок импортного сливочного и сухого молока, молочных компонентов и готовых молочных продуктов в молочной отрасли сложилась непростая ситуация с чрезмерным накоплением складских остатков и связанным с этим переизбытком молока-сырья. По состоянию на сегодняшний день производство сливочного масла фактически убыточно»,— рассказал генеральный директор Южного молочного союза Константин Синецкий.

Он привел пример: несмотря на то, что на оптовом рынке масло 82,5% жирности предлагается по цене менее 600 руб. за килограмм, в рознице его стоимость доходит до 1,2 тыс. руб. При этом увеличение импорта сливочного масла не привело к снижению розничных цен на него.

Господин Синецкий характеризует сложившуюся ситуацию как «патовую». С одной стороны, по его словам, региональные власти стимулируют рост объемов производства сырого молока, с другой — сырья становится слишком много. «Переизбыток неизбежно приведет к снижению закупочных цен и ударит по сохранности молочного поголовья»,— предупредил эксперт.

Директор дивизиона «Молоко» ГК «Прогресс Агро» Виктория Юрченко связала снижение цен с несколькими факторами, которые наложились друг на друга практически одновременно. «Прежде всего — рынок стал профицитным. Производство молока в стране в последние годы устойчиво росло, а вот спрос за ним не успевал. В какой-то момент предложение объективно превысило возможности переработки и сбыта, и это не могло не отразиться на цене сырья. Второй фактор — изменение потребительского поведения. Мы видим, что покупатель стал более чувствителен к цене. Молочная продукция за последний год заметно подорожала на полке, и люди перестраивают свою корзину: переходят на более доступные позиции, сокращают покупки продуктов глубокой переработки — масла, сыров, творога. Это, в свою очередь, бьет по переработчикам, а те транслируют давление дальше — на закупочную цену сырья. Третий момент — конкуренция с импортной, прежде всего белорусской, продукцией. Белорусские производители работают в других регуляторных условиях, стоимость сырья у них существенно ниже, и готовая продукция приходит на российские полки по ценам, с которыми отечественным переработчикам непросто конкурировать. И наконец — затоваривание складов. Запасы готовой молочной продукции на предприятиях ощутимо выросли»,— заявила госпожа Юрченко.

Генеральный директор Южного молочного союза также констатировал, что отечественные молочные продукты проигрывают белорусским по цене на фоне переключения спроса потребителей на более дешевые категории. Он отметил широкое присутствие продукции из Белоруссии в федеральных торговых сетях и указал на необходимость системного управления сложившейся ситуацией, включая поиск новых каналов сбыта для российских производителей.

Профессор Финансового университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук Сергей Толкачев связал снижение цен с сезонным фактором, конкуренцией с другими регионами и возможным изменением стоимости кормов. Он также предупредил о риске банкротств. «Низкая рентабельность и неопределенность делают отрасль менее привлекательной для инвесторов. Небольшие фермы могут быть вынуждены уйти с рынка, что приведет к его большей концентрации»,— предупреждает господин Толкачев. По его словам, если бы стоимость кормов, составляющих значительную часть затрат молочных ферм, снизилась, это могло бы позволить производителям предлагать молоко по более низким ценам, не теряя рентабельности.

**Хозяйства, перестающие выходить на приемлемый уровень экономики, вынуждены сокращать поголовье**

## «В результате пострадают все участники»

Краснодарский край, по оценке Виктории Юрченко, пока держится чуть выше среднероссийского уровня, но общий тренд затрагивает и наш регион. Разрыв между доходной и расходной частью нарастает. Хозяйства, перестающие выходить на приемлемый уровень экономики, вынуждены сокращать поголовье. Параллельно ухудшается ситуация с кадрами и замедляются инвестиции.

Виктория Юрченко также отметила, что основное давление принимает на себя производитель сырья, но в результате пострадают все участники. «Ситуация, при которой закупочная цена на сырье падает, а себестоимость его производства продолжает расти, крайне опасна для отрасли. Разрыв между доходной и расходной частью нарастает, и рентабельность производства падает. Дальше возможна цепная реакция. Хозяйства, которые перестают выходить на приемлемую экономику, вынуждены сокращать поголовье. Через определенное время сокращение поголовья приводит к нехватке сырья на рынке, а нехватка — к резкому росту цен, причем как на сырье, так и на готовую продукцию на полке. То есть рынок проходит полный цикл: обвал, сокращение, дефицит, ценовой скачок. И в проигрыше оказываются все участники — от фермера до конечного потребителя. Параллельно ухудшается ситуация с кадрами. Снижение доходности хозяйств ведет к сокращению рабочих мест, а для сельских территорий это особенно болезненная тема — альтернативной занятости там, как правило, немного. Инвестиции в отрасль тоже замедляются. При низкой доходности и дорогом заемном капитале запускать новые проекты или модернизировать существующие производства мало кто готов. Проекты откладываются, а упущенное время потом приходится наверстывать в гораздо менее комфортных условиях».



Сокращение поголовья приведет к нехватке сырья на рынке

РОМАН ЯРОВИЦЫН

Отрасли нужны системные меры, а не точечные решения, уверена Виктория Юрченко. Прежде всего, необходимо навести порядок в ценообразовании. По ее словам, сегодня разрыв между закупочной ценой на сырое молоко и розничной стоимостью готовой продукции слишком велик, и основное давление принимает на себя производитель сырья — то есть самое начало цепочки. Нужна прозрачная система мониторинга средневзвешенных закупочных и розничных цен, объемов закупки и реализации. «Без этих данных в открытом доступе невозможно ни выстраивать честный диалог между участниками рынка, ни принимать обоснованные регуляторные решения»,— отмечает госпожа Юрченко. Сергей Толкачев считает, что для стабилизации ситуации и поддержки производителей необходимо провести детальный анализ себестоимости производства сырого молока в регионе, выявить основные факторы, влияющие на нее, и разработать меры по их оптимизации. «Со стороны государства надо рассмотреть возможность предоставления субсидий производителям сырого молока, особенно тем, кто находится в наиболее уязвимом положении, а также обеспечить доступ к льготным кредитам для модернизации производств, покупки новой техники и оборудования. Важно стимулировать развитие глубокой переработки молока внутри региона»,— резюмировал эксперт.

Константин Синецкий уверен, что государственные механизмы стимулирования спроса используются недостаточно — в частности, не ведется массовая популяризация молочной продукции на государственном телерадиовещании и не снижаются торговые наценки в федеральных сетях.

**В Южном молочном союзе падение цен на сырье объясняют затариванием складов на фоне падения спроса на отечественную молочную продукцию и роста импорта**

## «Основное падение цен еще впереди»

Закупочные цены на сырое молоко на юге страны заметно выше, чем в Центральной России, и рынок будет выравниваться, а значит, основное падение цен еще впереди, считает Константин Синецкий. «Все это в будущем грозит обернуться еще более значительным повышением цен на данную категорию социально значимой продукции — молоко и молочные продукты — и может стать основной предпосылкой для банкротства многих мелких переработчиков и фермеров»,— подчеркнул он.

«Если ориентироваться на опыт предыдущих циклов, картина достаточно предсказуемая. Сам факт того, что тема падения закупочных цен вышла в публичное поле и обсуждается на уровне отраслевых объединений и профильных ведомств, говорит о том, что какие-то меры будут приняты. Но если говорить честно, опыт показывает, что такие меры, как правило, носят ограниченный характер и не решают проблему системно»,— говорит Виктория Юрченко.

Реальный разворот ценовой динамики, по ее словам, происходит тогда, когда кризис на фермах доходит до критической точки — когда хозяйства начинают массово сокращать поголовье и рынок физически ощущает нехватку сырья.

«Только в этот момент цена разворачивается по-настоящему. К сожалению, к тому времени часть хозяйств уже выходит из отрасли, и восстановление занимает годы. Поэтому краткосрочный прогноз — умеренно сдержанный. Небольшая коррекция цены вероятна, но на комфортный для производителя уровень она вернется нескоро. Отрасли предстоит пройти через непростой период, и выиграют те, кто сумеет удержать эффективность и сохранить стадо»,— резюмирует Виктория Юрченко.

**Наталья Решетняк**



Значительную часть затрат молочных ферм составляют корма

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

**Цветные тематические страницы No 9–16** являются составной частью газеты «Коммерсантъ» | Свидетельство регистрации ПИ № ФС77-76924 от 09.10.2019 г. | Распространяются только в составе газеты на территории Краснодарского края, Крыма, Адыгеи, Ростовской области и Северного Кавказа | Адрес редакции: г. Краснодар, улица Красноармейская, 43 / улица Гоголя, 68, офис 505 | Елена Рыжкова — выпускающий редактор