

БИЗНЕС Диалог

ПОДМОСКОВЬЕ

#05 апреля 2016

Денис Буцаев:

«В Московской области сегодня готовится 20 проектов тепличного производства. Общий объем инвестиций в них – более 70 млрд рублей».

«ОвощКульт»
2016 –

импульс для
овощеводства

ЕВГЕНИЙ РОСТОВ, генеральный директор «VICTORIA ESTATE»: «До 2019 года мы обеспечим население Ногинского района и близлежащих крупных городов свежей и полезной продукцией отечественного производства и предоставим более 2500 новых рабочих мест».

БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА

БИЗНЕС В ДИАЛОГЕ РОЖДАЕТ УСПЕХ

Бизнес-EVENT

(организация мероприятий,
событийный маркетинг)



Журнал

«Бизнес-диалог. Подмосковье»

(основное деловое издание
Московской области)



БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА –

это коммуникационное
агентство полного
цикла. Наши основные
направления
деятельности:



Бизнес-диалог ТВ

(собственный интернет-канал,
телеканал «ПРО БИЗНЕС»,
региональные ТВ)



Контекстная
реклама,
WEB-аналитика



Production

(производство полиграфии,
видео, фото)



PR

(стратегическое планирование,
проведение рекламных кампаний)

www.dialog-biznes.ru

8 (495) 765 82 97



**Обращение
министра сельского хозяйства
Российской Федерации
А.Н. Ткачева**

Уважаемые гости, участники и организаторы II Международного аграрного форума «ОвощКульт»!

Сельское хозяйство является важным элементом экономики страны и основой жизненного уклада миллионов людей. Сегодняшний вектор политики страны направлен во многом на развитие именно сельских территорий. В условиях курса на импортозамещение, обозначенного Президентом России как приоритетная задача, роль аграрного сектора в экономике страны усиливается. В 2015 году в сельском хозяйстве России произошли ключевые изменения, которые положительно сказались на темпах развития отрасли, существенно возросло число предприятий, внедривших передовые технологии и открывших новые производства. Отличная динамика демонстрируется и в области развития тепличных хозяйств, у нас задан курс на импортозамещение и модернизацию отрасли. Наши аграрии успешно достигают задач, поставленных руководством страны. Благодаря общим усилиям и неустанному труду уже сегодня российская продукция по-настоящему конкурентоспособна, качественна и востребована по всему миру.

В 2016 году Международный агропромышленный форум состоится лишь во второй раз, но он уже успел зарекомендовать себя как хорошая площадка для налаживания деловых контактов, демонстрации достижений сельхозтоваропроизводителей, а также обмена профессиональным опытом. «ОвощКульт» объединяет не только лидеров отечественного АПК, но и представителей из других стран, неравнодушных к судьбе аграрной отрасли в мировом масштабе.

Формат форума позволит специалистам наглядно изучить новейшие технологические разработки, обсудить актуальные проблемы развития АПК региона и страны, реализацию механизмов импортозамещения. Уверен, что плодотворное взаимодействие в рамках II Международного аграрного форума овощных культур будет содействовать рождению новых интересных идей и перспективных начинаний, а также эффективной реализации намеченных масштабных и значимых проектов.

Желаю всем плодотворной работы, взаимовыгодных встреч и контрактов, удачного начала сезона и всего самого доброго!



Мария Смирнова, главный редактор

Этот номер мы специально подготовили к Форуму «ОвощКульт 2016».

Интерес инвесторов к производству огурцов, помидоров, клубники в Подмоскovie возрастает с каждым годом, что объясняется доступом к самому большому в России рынку сбыта и мерами поддержки со стороны региона.

Механизмы привлечения инвестиций в агропромышленный комплекс, состояние и перспективы развития овощеводства – эти темы стали центральными для журнала.

По данным правительства МО, в 2016 году на развитие сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Московской области из федерального и регионального бюджетов будет направлено 7 млрд рублей. Подмосковные компании осваивают новые сорта картофеля, овощей и зелени, готовы к экспериментам и открытиям. В этом выпуске «Бизнес-диалог. Подмоскovie» немало интересных историй, главные герои которых – фермеры, селекционеры и сельхозпроизводители.

Содержание

4	Расширяя возможности. Интервью с заместителем председателя правительства Московской области Д.П. Буцаевым.
8	Что посеешь... Министр сельского хозяйства и продовольствия МО Д.Степаненко о ближайших планах и перспективах.
12	VICTORIA ESTATE – внимание к каждой детали.
14	Прикладное овощеводство. Президент Национального союза производителей овощей РФ С. Королев о проблемах в овощеводстве.
18	Коломенские улитки – наш ответ санкциям!
20	Русский пармезан варят в Истре.
23	Импульс для овощеводства. II Международный аграрный форум «ОвощКульт».
24	Большие утки – муларды.
26	С верой в себя и свои силы. Фермер Максим Чебанов.
29	Юные фермеры из Истринского района.
30	«Лёгких путей не бывает». Размышления агрария.
32	Возрождая промысел. ООО «Царское озеро».
34	«Агрохолдинг-Истра». Работа на перспективу.
36	Будущее АПК за селекцией. Интервью с академиком Б.И. Сандухадзе.
40	В тепличных условиях. ЗАО «Матвеевское».
42	ГК «Русский огород» и их коллекция шедевров.
44	КФХ «Колос» – развитие агротуризма.
46	Агротех-Дидам. 20 лет в России!
48	Русский сорт от Татьяны Еремкиной.
52	Всем трудностям назло. Интервью с предпринимателем А. Назимовой.



Обращение председателя Московской областной думы И.Ю. Брынцалова

Уважаемые коллеги, участники Форума!

Сельское хозяйство – это одна из важнейших отраслей производства для нашей страны. Сегодня в Московской области идёт работа по созданию высокотехнологичного агропромышленного комплекса, привлекаются инвесторы. Гранты, субсидии, инновационное переоснащение производств – законодательно мы планомерно выстраиваем долгосрочную систему поддержки отечественных аграриев.

В свете поставленной задачи по импортозамещению особо остро стоит вопрос борьбы с нецелевым использованием земель сельскохозяйственного назначения. В 2013 году в Подмосковье простаивало 38% пашни. Реализация региональной «земельной» реформы позволила нам за 3 года ввести в оборот 162 тысячи гектар. В ближайшие годы все подмосковные сельхозземли должны быть введены в оборот. Это необходимо для того, чтобы обеспечить и продовольственную безопасность, и предоставить возможность фермерам обрабатывать землю.

Нельзя забывать и о том, что нужно максимально сократить сроки, которые тратит инвестор-предприниматель для открытия своего бизнеса и реализации поставленных задач. Также важно обеспечить полноценный доступ фермерской продукции на полки подмосковных магазинов.

Хочу поблагодарить всех работников агропромышленного комплекса Подмосковья за верность выбранному пути. В этой отрасли работают сильные духом, ответственные люди, и именно ваш самоотверженный труд напрямую влияет на благополучие не только нашего региона, но и на продовольственную безопасность и независимость всей страны, здоровье наших граждан.



Сегодня агропромышленный комплекс страны – один из самых привлекательных для вложения инвестиций. Он развивается, получает новые векторы развития, осваиваются новые отрасли и направления. О том, как поддерживает правительство Московской области сельское хозяйство Подмосковья, насколько отрасль АПК востребована инвесторами, рассказывает заместитель председателя правительства Московской области, министр инвестиций и инноваций Московской области Д.П. Буцаев.

– Сейчас правительство, как области, так и Российской Федерации, достаточно активно поддерживает сельское хозяйство. Если говорить о каких-то дополнительных субсидиях, вливаниях средств, на какие направления они будут в первую очередь потрачены?

– В 2016 году на развитие сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Московской области из федерального и регионального бюджетов будет направлено 7 млрд рублей. В числе основных направлений для господдержки: возмещение капитальных затрат на строительство и модернизацию сельскохозяйственных объектов, животноводство и растениеводство, приобретение спецтехники, освоение новых сельхозземель и поддержка крестьянско-фермерских хозяйств.

На возмещение части капитальных затрат при строительстве и модернизации объектов АПК в региональном бюджете предусмотрено 846,5 млн рублей, еще около 2 млрд рублей мы планируем привлечь из федерального бюджета в рамках софинансирования. Компании, которые занимаются молочным животноводством, производством овощей защищенного грунта и созданием сети оптово-распределительных центров, получают компенсацию до 25% от затрат на строительство и модернизацию своих предприятий. При создании рыбоводческих и грибоводческих комплексов компенсируется 20%.

Мы возмещаем процентные ставки по инвестиционным кредитам: компенсация подмосковным аграриям составляет 7,7%, ставка для молочного и мясного скотоводства – 11,5%.

Область предоставляет гранты фермерским хозяйствам. В 2016 году на это выделено 156 млн рублей. Начинающие фермеры могут получить до 1,5 млн рублей на развитие бизнеса, семейные животноводческие фермы – до 21,6 млн рублей. В этом году мы начали выдавать гранты и сельскохозяйственным кооперативам, их можно использовать на строительство объектов, покупку оборудования или спецтехники.

– Но ведь не только госсредства, которые помогают развиваться отрасли, но и привлечение некоторых инвесторов способствуют подъему АПК?

– Безусловно, монетарная поддержка – далеко не единственный фактор успешного развития сельского хозяйства. Нужно создавать удобные условия для инвесторов. С этой целью подмосковные власти снижают административные барьеры, сокращают срок выдачи разрешительной документации, вводят в оборот сельскохозяйственные земли без торгов. Сейчас агропромышленный сектор достаточно привлекателен, наша задача – создать комфортные и гибкие условия для бизнеса.

Не менее важно совершенствовать систему профессиональной подготовки кадров. Подмосковные учебные заведения готовят большое количество специалистов, но они не всегда находят работу по профилю, при

этом на предприятиях людей не хватает. Например, в промышленности действует программа адресной подготовки персонала. Такую же работу мы начали и с подмосковными сельхозпредприятиями: оцениваем их потребности в кадрах и прорабатываем возможность создания специальных программ. Кроме того, готовим программу предоставления служебного жилья работникам села, создаем фельдшерско-акушерские пункты в отдаленных территориях, строим дороги.

– *Насколько привлекательна отрасль сельского хозяйства сегодня для инвесторов?*

– Давайте обратимся к статистике. Сейчас в Московской области на разных стадиях подготовки находится 20 проектов тепличного производства овощей, цветов и грибов, общий объем инвестиций в них – более 70 млрд рублей. В 2015 году запущено в эксплуатацию 11 сельскохозяйственных объектов на сумму 12,3 млрд рублей, в том числе 3 высокотехнологичных тепличных комплекса стоимостью 5,4 млрд рублей. Даже краткое перечисление этих фактов подтверждает повышенный интерес инвесторов к сельскому хозяйству.

– *Список инвестиционных проектов на 2016 год уже сформирован?*

– За текущий год будут построены и введены в эксплуатацию 4 тепличных комплекса. Инвестор «Агрокультура Групп» возведет и запустит в Каширском районе 2-ю очередь теплиц площадью 12,4 га. «Питомник Михайловское» в Шаховском районе и «Эдельвейс» в Раменском районе построят и введут в эксплуатацию тепличные комплексы по 6 га. «Оазис» в Орехово-Зуевском районе возведет до конца года комплекс площадью 10 га. Также будут введены в строй 2 комплекса, строительство которых началось в 2015 году. В Раменском районе «Белая Дача Тепличный



«Луховицкие овощи»

Комбинат» сейчас достраивает предприятие по выращиванию овощной рассады на 8 га. А в Ногинском районе УК «Виктория-Эстейт» готовит к запуску первую очередь агрокомплекса площадью 21 га. Совокупная стоимость перечисленных инвестпроектов – 12,7 млрд рублей.

Еще 2 тепличных комплекса начнут строить в этом году, а введут в эксплуатацию в 2017-м. В Серпуховском районе это предприятие площадью 12 га, принадлежащее «Туровскому тепличному комплексу». В Луховицком районе – вторая очередь теплиц площадью 11 га на комбинате «Луховицкие овощи».

Масштабный проект запускает в 2016 году инвестор «ТК Подмоскovie» в Воскресенском районе. Комплекс по производству тепличных овощей общей площадью 60 га построят в три очереди, общий объем инвестиций – 15 млрд рублей, на полную мощность предприятие заработает в 2020 году.

Также на стадии завершения два проекта по строительству оптово-распределительных центров. Весной начинает принимать продукцию ОРЦ «Радумля» в Солнечногорском районе, затем будет введен в действие ОРЦ «СлавТранс-Сервис» в Наро-Фоминском районе.

– *Неиспользуемые земли сельскохозяйственного назначения. Как решается эта проблема?*

– Правительство Московской области целенаправленно стимулирует возделывание неиспользуемых земель с помощью экономических мер воздействия – субсидий и грантов аграриям, привлечения инвестиций. Применяются и рычаги административного воздействия: штрафы за неиспользование и нецелевое использование земель, а также повышенная ставка земельного налога (если земля используется – 0,3%, а если не используется – 1,5%). За прошлый год у нас было введено в оборот 62,7 тыс. га неиспользуемых земель – это на 19% больше запланированного целевого показателя. Сейчас поставлена задача ежегодно вводить в оборот не менее 60 тыс. га. Всего за период с 2013 по 2015 год количество возделываемой пашни в Подмоскovie возросло с 58 до 74%. Чтобы максимизировать результаты, в этом году мы увеличили объем субсидий за обработку неиспользуемых сельхозземель – с 2 тыс. до 3 тыс. рублей за гектар.

– *Какие инновации применяются в АПК Московской области? Чем удивляют сельхозтоваропроизводители?*

– Подмосковные компании охотно берут в работу новые сорта картофеля, овощей и зелени, которые появляются у наших селекционеров, так как они наилучшим образом приспособлены к местному климату и дают здоровый урожай. Все новые тепличные комплексы в Московской области строятся на основе прогрессивных мировых технологий



«Озёры»



В начале этого года принято решение о строительстве агротуристического кластера рядом с горнолыжным курортом «Сорочаны» в Дмитровском районе. Там будут построены гостиницы и рестораны, в рамках проекта планируется ввести в оборот земли сельхозназначения для организации выпаса и разведения скота, птицы, создания контактного зоопарка. Местные фермеры получают возможность обеспечивать гостей собственными продуктами.

малообъемной гидропоники с искусственным освещением, и аграрии получают 3–4 урожая в год. Все активней внедряются автоматизированные системы управления питанием растений и климатом в теплицах – сейчас это можно делать дистанционно, с помощью пульта управления. Есть интерес к технологии промышленной аэропоники – это следующий шаг в тепличном овощеводстве. Внедряются новые разработки, связанные с энергосберегающим освещением теплиц, что позволяет значительно снизить себестоимость продукции. Все это очень перспективно с точки

зрения рентабельности и безопасности производственного процесса. На форуме «Овощ-Культ», который состоится 13-14 апреля в Красногорске, как раз будут представлены достижения подмосковных производителей, и все желающие смогут увидеть лучшие инновации в овощеводстве.



«Луховицкие овощи»

– Но любые инвестиции требуют кредитов. Как сегодня складываются отношения у сельхозпроизводителей, инвесторов АПК с банками?

– Сейчас непростое время для финансовой сферы, поэтому кредитные организации с осторожностью относятся к участию в любых инвестиционных проектах, и эта позиция понятна. Чтобы стимулировать их, мы используем адресный подход в работе с финансовыми учреждениями. Предлагаем различные

варианты гарантирования как от Московского областного гарантийного фонда, так и от Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства (бывшее Агентство кредитных гарантий). Эти организации предоставляют поручительства по обязательствам инвесторов, что ускоряет процесс получения кредита.

– Одно из новых направлений работы агропромышленного комплекса – это агротуризм. Что уже предлагают москвичам и гостям области аграрии, и что еще предложат в ближайшем времени?

– Услуги в сфере сельского туризма предоставляют более 50 подмосковных крестьянских, фермерских хозяйств в Домодедово, Сергиево-Посадском, Можайском, Шаховском, Рузском районах и других. В начале этого года принято решение о строительстве агротуристического кластера рядом с горнолыжным курортом «Сорочаны» в Дмитровском районе. Там будут построены гостиницы и рестораны, в рамках проекта планируется ввести в оборот земли сельхозназначения для организации выпаса и разведения скота, птицы, создания контактного зоопарка. Местные фермеры получают возможность обеспечивать гостей собственными продуктами. Мы рассматриваем агроэкотуризм как очень перспективную нишу, и повышение его инвестиционной привлекательности – одна из значимых задач развития сельских территорий. Так что

количество спортивно-оздоровительных пеших и конных маршрутов, сельских туров с проживанием в деревенском доме, рыболовных и охотничьих туров, экскурсионных и этнических программ с каждым годом будет расширяться. Это помогает развивать социальную инфраструктуру села и малое предпринимательство, повышать доходы сельских жителей и сохранять культурное наследие Подмосковья.

Беседовала Наталья Варфоломеева.

Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур

	2015 год	2014 год	Темп роста, %
Зерновые и зернобобовые культуры – всего из них:	4145,7	2840,5	146,0
пшеница озимая и яровая	2579,4	1075,8	в 2,4 р.
рожь озимая и яровая	42,8	30,2	141,8
ячмень озимый и яровой	1055,9	1329,7	79,4
овес	282,1	288,2	97,9
кукуруза на зерно	84,6	64,4	131,4
зернобобовые культуры	44,5	30,2	147,1

Валовые сборы и урожайность сельскохозяйственных культур

	Хозяйства всех категорий	в том числе:		
		сельскохо- зяйственные организации	крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуаль- ные предприниматели	хозяйства населения
Зерновые и зернобобовые культуры				
валовой сбор, тысяч тонн	414,6	387,9	26,7	–
урожайность, центнеров с 1 га убранной площади	31,3	31,5	29,3	–
Картофель				
валовой сбор, тысяч тонн	933,7	347,8	42,9	543,0
урожайность, центнеров с 1 га убранной площади	212,5	280,3	223,1	183,4
Овощи				
валовой сбор овощей открытого и закрытого грунта, тысяч тонн	604,0	303,9	27,2	272,9
валовой сбор овощей открытого грунта, тысяч тонн	566,1	297,3	27,0	241,8
урожайность овощей открытого грунта, центнеров с 1 га убранной площади	300,3	479,7	244,2	216,8

Растениеводство. В 2015 году посевная площадь сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий увеличилась по сравнению с 2014 годом на 11,7 процента и составила 579,1 тысячи гектаров.

	Хозяйства всех категорий	в том числе:		
		сельскохозяйственные организации	крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели	хозяйства населения
Вся посевная площадь (га)	579113,1	499630,6	37140,2	42342,3
Из нее:				
зерновые и зернобобовые культуры, включая кукурузу на зерно	132441,8	123281,6	9160,2	–
технические культуры	17555,6	16636,9	918,7	–
картофель и овощебахчевые культуры	64300,8	18912,3	3194,2	42194,3
кормовые культуры	364814,9	340799,8	23867,1	148,0

ЧТО

посеешь...



Считанные дни остаются до начала весенне-полевых работ. Хотя, конечно, отдыхать сельхозпроизводителям и в течение всего года особо некогда. Однако с новыми силами, позитивным настроением и верой в удачный сезон начинается новый аграрный год. Что ждут от него сами аграрии Московской области, какие надежды возлагают, нам рассказал министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области **Д.А.Степаненко**.

– Дмитрий Александрович, сегодня довольно четко определено приоритетное направление работы АПК – это импортозамещение. Как работает эта программа в Московской области?

– Действительно, сегодня стоит задача снизить зависимость от импорта и вывести регион на самообеспеченность по основным продовольственным группам. Для этого мы выделили для Московской области пять основных направлений развития АПК: овощеводство защищенного грунта, молочное животноводство, создание оптово-распределительных центров, грибоводство и аквакультура. Инвесторам в данных сферах мы предлагаем господдержку при создании новых предприятий в регионе. Это, в том числе, возмещение до 25% от капитальных затрат на создание и модернизацию объектов АПК, субсидирование от 7,7% до 11,5% от процентной ставки по инвестиционным кредитам, а также возврат до 20% средств, затраченных на покупку оборудования или специальной техники. Кроме того, ведется работа по предоставлению земельных участков в аренду без процедуры проведения торгов – в течение трех месяцев инвестор может получить землю. В прошлом году мы по данной схеме выделили 5,5 тыс. га земли, в том числе 1,5 тыс. га переданы крестьянским (фермерским) хозяйствам.

– Московская область в начале 2015 года входила в пятерку отстающих регионов страны, где сельское хозяйство обеспечивало продуктами лишь небольшой процент своих жителей (в Московской области с 7-миллионным населением местные аграрии обеспечивали лишь 2 млн. жителей). Ситуация поменялась? Подмосковье – самодостаточный регион в плане сельского хозяйства?

– В 2015 году мы более чем на треть увеличили валовой сбор овощей и картофеля в регионе, сбор зерновых культур впервые за 17 лет достиг рекордных 416 тыс. тонн. Конечно, это не предел. Если говорить про тепличные овощи, в 2014 году самообеспеченность толь-



ко у нашей области, без учета Москвы, была 10% – объем круглогодичного производства овощей в защищенном грунте составлял 6 тыс. тонн. В 2015 году уже 15% и 9 тыс. тонн. К концу 2016 года мы планируем достичь самообеспеченности в 45% при условии, что на полную производственную мощность выйдут те тепличные комплексы, которые были запущены в прошлом году. К концу 2017 года, с учетом реализации всех заявленных проектов мы планируем достичь полной самообеспеченности Московской области овощами, необходимый объем – 60–61 тыс. тонн.

– Начинается самая горячая пора для растениеводов – весенняя посевная. Насколько готовы к ней и что планируется в этом году?

– Сельскохозяйственные организации Подмосковья в полной готовности к посевной. Обеспеченность семенами, удобрениями и горюче-смазочными материалами стопроцентная. В рамках подготовки к весенним полевым работам мы уже довели до аграриев более полумиллиарда рублей. Сделали это заранее, чтобы производители успели

Мы выделили для Московской области пять основных направлений развития АПК: овощеводство защищенного грунта, молочное животноводство, создание оптово-распределительных центров, грибоводство и аквакультура. Инвесторам в данных сферах мы предлагаем господдержку при создании новых предприятий в регионе.



В этом году мы планируем впервые выделить гранты сельскохозяйственным производственным кооперативам. Кооперативом считается объединение не менее 10 фермерских хозяйств. Они могут получить грант на покупку оборудования и сельхозтехники для совместного пользования.

закупить необходимые материалы. По нашим прогнозам выход в поля запланирован на третью декаду апреля, когда установится среднесуточная температура в +10 градусов.

– А работников хватает? Ведь сегодня молодежь не охотно осваивает профессии трактористов, комбайнеров, агрономов... Как регулируется кадровый вопрос в АПК? И как удержать специалистов на селе?



– Мы стараемся развивать социальные условия жизни аграриев. В 2015 году 86 семей, в том числе 57 молодых семей, улучшили свои жилищные возможности. Было построено и приобретено более 5 тысяч квадратных метров жилья для семей, работающих в сельской местности. В 2016 году планируем ввести

4,5 тыс. квадратных метров жилья для граждан, проживающих на селе, построить 35 километров газовой сети и 3,5 километров локальных водопроводов. В 2017 году должна быть построена общеобразовательная школа на 324 места в Лотошинском районе и Дом культуры на 200 зрителей в Ступинском районе.

– Проблема сбыта сельхозпродукции – одна из самых острых по всей стране. Как она решается на примере Московской области? Достаточно ли развита в регионе сеть логистических центров?

– В число приоритетных направлений развития АПК Московской области входит создание оптово-распределительных центров – комплексов по хранению, фасовке и переработке сельхозпродукции. Они призваны поддерживать, в первую очередь, фермерские хозяйства в вопросах сбыта товара. В 2016–2018 гг. мы планируем реализовать четыре инвестиционных проекта по строительству ОРЦ на общую сумму в 65,5 млрд. рублей в разных районах Московской области. Это, в том числе, ОРЦ «Радумля» в Солнечногорском районе и «Максимиha» в Домодедове.

– Время диктует свои условия, и аграрии подстраиваются под них. Фермерские хозяйства активно используют интернет-

продажи как способ наращивания сбыта произведенной сельскохозяйственной продукции. Как Вы к этому относитесь и насколько это направление работы развито среди подмосковных аграриев?

– Интернет действительно помогает решить ряд вопросов, связанных с логистикой и хранением продукции. Многие подмосковные фермерские хозяйства уже используют этот метод продаж. К примеру, молочную продукцию можно заказать онлайн у фермера Александра Решетникова в Наро-Фоминском районе, это проект «Хутор Метель», мясную – у Дмитрия Михина из Дмитровского района, проект «ДмиФер».

– В связи с недавним вводом приказа Минсельхоза, который обязывает производителей молочной продукции с марта этого года оформлять ветеринарные сопроводительные документы на каждую партию питьевого пакетированного молока, не лишимся ли мы основного импортозамещающего продукта – молока? Как эта проблема решается на уровне области?



– Приказ никак не отразится на объемах отгрузки молока. Ветеринарные документы позволят покупателям отследить историю молока от поля до прилавка, что избавит жителей от некачественной продукции. Что касается производителей, мы уже отработываем с несколькими молокоперерабатывающими заводами области схему получения ветеринарных документов в ежедневном режиме. Правила станут обязательными для переработчиков с 1 января 2018 года, поэтому у нас есть время на подготовку. Сейчас приказ имеет скорее рекомендательный характер.

– Какие меры господдержки сегодня существуют и достаточны ли они, на Ваш взгляд?

– В 2016 году на развитие отраслей сельского хозяйства Московской области будет направлено больше 7 млрд. рублей. Это непосредственно те деньги, которые будут доведены до сельскохозяйственных товаропроизводителей в виде субсидий, а также грантовая поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств. У нас предусмотрены гранты до 1,5 млн. рублей для начинающих фермеров, до 21,6 млн. рублей – на развитие семейных животноводческих ферм. Кроме того,



в этом году мы планируем впервые выдать гранты сельскохозяйственным производственным кооперативам. Кооперативом считается объединение не менее 10 фермерских хозяйств. Они могут получить средства на покупку оборудования и сельхозтехники для совместного пользования.

– Планы и перспективы на 2016 год?

– В 2016 году мы планируем увеличить объемы производства зерна, картофеля и овощей как минимум на 5%. Особое внимание уделяется овощам защищенного грунта – в этом году планируем ввести в эксплуатацию шесть новых тепличных комплексов, где будут выращиваться огурцы, помидоры, салаты. Эти проекты мы планируем представить на втором Международном аграрном форуме овощных культур «ОвощКульт», который пройдет 13-14 апреля в Доме Правительства

Московской области и на который мы приглашаем ключевых сельхозпроизводителей региона, а также коллег из Израиля, Франции, Италии, Голландии и Ирана.

Наталья Варфоломеева.





VICTORIA ESTATE – ВНИМАНИЕ К КАЖДОЙ ДЕТАЛИ

Сферой деятельности группы компаний «Виктория Эстейт», созданной в октябре 2007 года, является девелопмент, инвестиционно-строительная деятельность, управление недвижимостью и жилищно-коммунальная сфера. Также на сегодняшний день одним из приоритетных направлений деятельности руководство компании считает развитие агропромышленного комплекса. Почему? Об этом в интервью генерального директора группы компаний **Евгения Владимировича Ростова**.

– Евгений Владимирович, компания зарекомендовала себя как надёжный партнер и успешный инвестор в строительство недвижимости, воплощающий в жизнь проекты любой сложности. Почему вдруг интересы приобрели несколько иную направленность?

– География интересов нашей компании распространяется на Москву и подмосковный регион, где на сегодняшний день мы весьма успешно реализовали более 10 крупных строительных проектов. Компания на протяжении пяти лет ведет дела в производстве тепло- и электроэнергетики, в сфере жилищно-коммунального хозяйства. В марте этого года, исполняя указ Президента В.В. Путина, компания первой в истории Московской области заключила концессионное соглашение в сфере ЖКХ с администрацией г.о. Электросталь.

Несмотря на довольно-таки успешное развитие этих отраслей, одним из интересных направлений для группы компаний, действительно, является развитие именно агропромышленного сектора. Санкции и запреты на ввоз продукции из ряда зарубежных стран открыли новые перспективы для развития сельскохозяйственной отрасли, у отечественных производителей появилась возможность занять освободившиеся рыночные ниши. На сегодняшний день сектор АПК является одним из самых динамично развивающихся секторов экономики. Однако в России остается крайне низкий уровень обеспеченности собственными овощами и зеленью – около 35%. Поддержка Правительства Российской Федерации, рост инвестиций в тепличные комплексы позволят отечественным производителям увеличить объемы производимой продукции, но для этого необходимо будет ежегодно вводить в эксплуатацию более 500 га теплиц.

– Реализация проекта Victoria Industrial Park имеет отношение к агропромышленной отрасли?

– Безусловно. Для этих проектов сформирована единая энерго- и теплосистема, полностью обеспечивающая потребности агропромышленного центра в электричестве и тепле. В прошлом году мы начали модернизацию ГТУ ТЭЦ, которую планируем завершить уже в этом году.

Территория парка занимает более полутора тысяч гектар, на которых будут выделены зоны производственно-складского назначения, объекты рекреационного назначения, жилая застройка, объекты сельскохозяйственного использования, объекты торговли и деловой активности. В декабре 2014 года введен в эксплуатацию гипермаркет Globus, завершается строительство гипермаркета Castorama. В ближайшее время начнется строительство еще одного крупного торгового центра.

Большая часть территории определена под зону агропроизводственного назначения, которая включает в себя не только строительство профильных объектов, но и многих других объектов инфраструктуры, в том

числе и социальных. Вообще сельскохозяйственному направлению компания уделяет особое внимание, можно сказать, что Victoria Industrial Park больше похож на агропарк, чем на индустриальный парк в привычном смысле этого слова.

В планах компании в ближайшие 2 года строительство 3 крупных федеральных распределительных центров с мультитемпературным режимом хранения, объемом складских площадей от 40 до 50 тысяч м² на территории в 55 гектар. Планируем построить грибной комплекс, поскольку этот сегмент рынка востребован, но недостаточно развит на сегодняшний день.

Как видите, парк молодой, но активно и успешно развивается даже в непростых условиях кризиса. Более того начало этого года ознаменовалось стартом масштабного проекта – строительством универсального тепличного комплекса по непрерывному круглогодичному выращиванию овощей в закрытом грунте, который будет построен более чем на 116-ти гектарах земли до 2017 года. Непосредственная площадь закрытого грунта составит порядка 70-ти гектар земли, а планируемая урожайность – более 70 тысяч тонн овощей в год. В тепличном комплексе будут использоваться современные теплицы пятого поколения с применением голландской технологии – малообъемная гидропоника с применением систем светокультур, позволяющей выращивать безопасную и полезную продукцию. В нашем тепличном комплексе овощи будут выращиваться из отборных семян российских производителей, прошедших тщательную проверку в лаборатории, без использования генно-модифицированных компонентов с минимальным применением химических веществ.

В следующие три года на территории индустриального парка будут построены новые дороги, электросети и коммуникации. Помимо нескольких логистических центров построим железную дорогу, а также жилье для сотрудников тепличного комплекса. Есть планы по строительству спортивного центра для детей наших сотрудников и жителей города. Надеюсь, что их мы сможем реализовать в будущем – чтобы поддержать регион в плане социального развития, дать своим сотрудникам наилучшие условия для жизни и работы.

– Строя тепличный комплекс, вы, таким образом, принимаете участие в программе импортозамещения?

– Да. Это первый для компании проект, связанный с сельским хозяйством, и надеюсь, что не последний. Повторюсь – есть много перспективных планов, к реализации которых компания планирует приступить в ближайшее время.

До 2019 года мы обеспечим население нашего района и близлежащих крупных городов, во-первых, свежей и полезной продукцией, и, во-вторых, предоставим более 2500 новых рабочих мест для жителей района, а в последствие и их детей, так как работа теп-



Логистический комплекс на территории VICTORIA INDUSTRIAL PARK позволит в кратчайшие сроки доставить свежую продукцию в магазины. Строительство тепличного комплекса столь масштабного проекта – это начало нового высокотехнологичного аграрного производства, привлекательного и перспективного как для резидентов, так и для инвесторов. ГК «Виктория Эстейт» является членом Ассоциации индустриальных парков и Ассоциации «Теплицы России», что позволяет ей работать с агропромышленными компаниями по всей России.

личного комплекса рассчитана не на один десяток лет. Уже сегодня мы приступили к обучению молодых специалистов и имеем соглашения о сотрудничестве с местными учебными заведениями и Тимирязевской академией сельского хозяйства.

Вообще реализацию агропромышленного направления на территории Victoria Industrial Park мы начали в 2014 году, а сама идея родилась годом ранее, когда никто еще и не подозревал о предстоящих экономических санкциях. Перед нами стояла цель – обеспечить равномерное развитие индустриального парка и, естественно, возможность практической реализации продукции. На тот момент было начато строительство гипермаркета Globus и достигнуты определенные договоренности с руководством компании.

Ни для кого не станет открытием констатация факта, что на полках наших магазинов качественной овощной продукции не найти. Мы же планируем поставлять овощи высокого качества и, что называется, первой и единственной свежести – из теплиц в течение суток они будут попадать на прилавки. Для сравнения по нашим маркетинговым исследованиям сейчас этот срок составляет около 10–14 дней...

– Для такого масштабного проекта требуются и внушительные инвестиции...

– Victoria Industrial Park – индустриальный парк типа Greenfield, что, естественно, несет за собой определенные вложения. Мы пришли на абсолютно пустой участок, без дорог, коммуникаций и какой-либо инфраструктуры. Огромным преимуществом для строительства тепличного комплекса стало наличие собственной ГТУ ТЭЦ, можно сказать, «сердца» индустриального парка, поскольку агропромышленный центр такого масштаба требует колоссальное количество тепла и электричества. А углекислый газ, вырабатываемый ГТУ ТЭЦ, мы будем использовать для выращивания наших растений. И экологии хорошо, и нам польза.

Если же мы говорим про объем инвестиций, то только для первой очереди эта цифра составит 5,2 млрд. рублей.

– Оказывает ли вам финансовую помощь Правительство Московской области?

– Конечно. Ни одно сельскохозяйственное предприятие не только в России, но и в мире, не обходится без государственной поддержки. Диалог бизнеса и власти жизненно необходим для реализации таких проектов. Особенно сейчас, в условиях кризиса и санкций. К примеру, нам пришлось пересмотреть свое отношение к закупкам оборудования за границей и искать российских производителей. И, отдавая должное нашим поставщикам, хочу сказать, что российская продукция абсолютно не уступает импортным аналогам.

Говоря же конкретно о поддержке со стороны власти, то огромную помощь оказывает министерство сельского хозяйства и продовольствия МО, с которым у нас заключено соглашение о сотрудничестве и взаимодействии. В 2016 году наш проект попал в программу субсидирования, таким образом мы сможем вернуть часть затрат, что, в свою очередь, отразится и на ценах для потребителя.

Я считаю, что реализация нашего проекта позволит добиться сбалансированного развития района, снизит диспропорции как в экономическом, так и в социальном развитии.

Мы ставим перед собой амбициозные цели, однако, все они выполнимы.

М. Башкирова.

VICTORIA INDUSTRIAL PARK
расположен в Ногинском районе на границе г. Электросталь, вблизи федеральной автомобильной дороги А107 (Московская Малая Кольцевая дорога), соединяющей 10 основных федеральных трасс. Это обеспечивает прекрасное транспортное сообщение с тремя крупнейшими городами России – Москвой, Нижним Новгородом и Казанью.

www.v-em.ru



НАЦИОНАЛЬНЫЙ
СОЮЗ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОВОЩЕЙ



ПРИКЛАДНОЕ ОВОЩЕВОДСТВО

Несмотря на активную поддержку со стороны государства, программу импортозамещения, которые призваны поднять «с колен» АПК страны, овощеводство развивается не такими быстрыми темпами, как того хотелось бы. Да и привлечение инвестиций в эту отрасль остается актуальным. О том, чем сегодня живут овощеводы страны, нам рассказал **Сергей Королёв**, президент Национального союза производителей овощей РФ.

О СОЮЗЕ

– Около двух лет прошло с момента создания Национального союза производителей овощей. Для чего была создана эта организация и каковы результаты работы за это время?

– Наш Союз создан активными инвесторами, производителями овощей в открытом и защищенном грунте, поставщиками материально-технических ресурсов, ведущими аграрными вузами. Основная задача Союза – это объединение усилий всех участников рынка, направленных на рост отечественного производства овощей, повышение конкурентоспособности нашей продукции и организации взаимодействия с органами государственной власти. За время работы Союза отрасль овощеводства претерпела значительные изменения. Это касается как роста производства (в товарных хозяйствах), который в 2015 году составил 16%, так и оптимизации нормативно-правовой базы с целью увеличения мер господдержки овощеводства.

Союз принимал активное участие в разработке таких механизмов, как возмещение 20% капитальных затрат на строительство и модернизацию производственных объектов с сохранением субсидирования процентной ставки по привлеченным на данные цели инвестиционным кредитам; реструктуризация задолженности по привлеченным инвестиционным кредитам для действующих сельхозпредприятий с пролонгацией срока кредита на 1 год и сохранением его субсидирования; включение продукции овощеводства в Доктрину продовольственной безопасности Российской Федерации; увеличение объема «несвязной» поддержки на 1 га именно по овощам.

– Какие инициативы в области комплексной поддержки отрасли овощеводства есть у Союза?

– Одним из важных аспектов при производстве сельскохозяйственной продукции является ее конкурентоспособность, и наша задача – снизить затраты сельхозтоваропроизводителей на производство отечественной продукции. В части защищенного грунта в первую очередь мы работаем над снижением энергозатрат как в действующих, так и во вновь строящихся тепличных комбинатах. По открытому грунту нам нужно снижать стоимость минеральных удобрений, средств защиты растений и семенного материала, доля в себестоимости которых составляет сегодня 60-70%. Кроме того, Союз выступает за дальнейшее увеличение и оптимизацию мер государственной поддержки овощеводства.

О ТЕНДЕНЦИЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ

– Каковы сегодня главные направления развития овощеводства в России?

– Первое, это конечно развитие овощеводства защищенного грунта, причем с учетом импортозависимости России по отдельным категориям овощей, в настоя-

щее время особенно востребовано производство томатов и салатной группы, объем импорта данной продукции оценивается ежегодно в 700-800 тыс. тонн. Для развития овощеводства в открытом грунте крайне важно осуществлять строительство современных овощехранилищ, потому что, как показывает практика, наши отечественные производители могут вырастить значительные объемы овощей, которые в последствии они не могут сохранить и выгодно продать. В соответствии с государственной программой развития сельского хозяйства до 2020 года необходимо построить овощехранилища с общей мощностью 3,5 млн. тонн. Также перс-



пективным направлением для овощеводства России является развитие экспорта. С нашей точки зрения, благодаря высокому качеству продукции, у нас есть все шансы поставлять наши овощи в соседние страны, экспорт овощей, по данным Федеральной таможенной службы, в 2015 году составил 1,2 млн. тонн.

– Как сказалась программа импортозамещения на работе и существовании сельхозпроизводителей? Кто-то говорит, что им стало жить проще, расширились возможности. Но есть мнение, что импортозамещение – малоубедительный курс и практически все направления АПК-производства тотально зависят от импорта.

– Когда мы говорим об импортозамещении – мы говорим о замещении отечественными овощами импортной продукции, и здесь мы сегодня добились значительного успеха. По нашим данным, импорт свежих овощей в 2015 году сократился на 30%. В то же время мы продолжаем зависеть от импорта в части материально-технических ресурсов – это тракторы, сельскохозяйственная техника, семена, средства защиты растений и прочие.

Основная задача Союза – это объединение усилий всех участников рынка, направленных на рост отечественного производства овощей, повышение конкурентоспособности нашей продукции и организации взаимодействия с органами государственной власти.



Программа импортозамещения в целом, как мы видим, привела к росту отечественного производства, но, учитывая, что затраты на импортные средства производства из-за девальвации рубля выросли, пострадала рентабельность сельскохозяйственной отрасли.

– Несмотря на активную поддержку со стороны государства, овощеводство продолжает развиваться медленными темпами, в результате чего в нашу страну каждый год поступает огромное количество некачественных импортных овощей. Как исправить положение?

– Я бы не сказал, что наше овощеводство развивается медленными темпами. По разным культурам объем производства овощей в 2015 году вырос от 5 до 25%, в то же время некачественный импорт влияет на цену реализации продукции и приводит к снижению рентабельности отечественных производителей. В 2011 году у Россельхознадзора были упразднены полномочия по контролю остаточного количества пестицидов и химикатов в импортируемой продукции. Мы считаем, что нужно вернуть данную функцию Россельхознадзору, чтобы импортируемая в Россию продукция соответствовала отечественным стандартам.

– А отечественное, значит ли качественное?

– В целом, да. Сегодня отечественные производители в большинстве своем используют современные технологии и инвестируют значительные средства в развитие агробизнеса, что позволяет им производить высококачественную продукцию. И, проводя анализы произведенной продукции, мы видим, что она намного качественнее, чем разрешенные в России государственные стандарты.

– Расскажите, как складывается сегодня ситуация в овощеводческой отрасли страны? Какие тенденции наблюдаются в направлениях открытого и защищенного грунта?

– Сегодня в овощеводстве наблюдается рост объемов производства продукции, при этом одной из проблем, как было сказано выше, является увеличение операционных затрат. Что касается тенденций, то в открытом грунте мы видим рост посевных площадей и урожайности, такая же ситуация в защищенном грунте. С целью повышения конкурентоспособности сельхозтоваропроизводители стараются переходить на высокопроизводительную технику и оборудование, внедрять инновационные технологии, заниматься брендингом своей продукции, ее фасовкой и самостоятельной реализацией.

– Развитие тепличной сферы сельского хозяйства – перспективно?

– Да, но нужно обращать внимание на насыщенность рынка той или иной продукцией. Сегодня мы видим, что по огурцам процент самообеспеченности составляет 80%. Это значит, что в тепличном овощеводстве необходимо быть готовым переориентировать производство на томаты и салатные группы, а также иные востребованные овощи.

О ТРУДНОСТЯХ

– Насколько сегодня овощеводы готовы к началу весенне-полевых работ? Как складываются отношения с банками?

– В целом готовность к началу весенне-полевых работ сегодня удовлетворительная, но в то же время в ряде регионов есть сложности с обеспечением сельхозтехники, запчастями, а также с кредитными ресурсами. Сегодня мы ездим по регионам, участвуем в отраслевых совещаниях и видим, что основной проблемой является сложность с получением средств, необходимых для проведения весенне-полевых работ. Так, в Астрахани срок получения краткосрочного кредита в банках сегодня занимает от 2 до 6 месяцев даже для тех заемщиков, которые на протяжении 10 лет не допускали ни одной просрочки по платежам. Также, по имеющейся у Союза информации, в настоящее время имеется проблема с задержкой отгрузки купленной сельскохозяйственной техники. И в ряде случаев она составляет 2-3 месяца после полной ее оплаты.

– *Какие еще трудности есть сегодня в овощеводстве России?*

– Самое главное сегодня – это вырастить продукцию, которая будет востребована осенью текущего года и будет иметь высокую цену реализации в этом сезоне. Национальный союз производителей овощей ведет глубокую аналитику по более чем 200 позициям для того, чтобы спрогнозировать развитие аграрного рынка и дать рекомендации нашим производителям – на выращивании какой именно культуры им остановить свой выбор. Например, в 2015 году очень многие сделали ставку на выращивание картофеля, что, как показала практика, привело к его переизбытку. В итоге оптовые цены на картофель в прошлом сезоне были самыми низкими за последние 6 лет. Чтобы не допускать такой ситуации, необходимо вести аналитическую работу и выработать алгоритм подготовки прогнозов развития отрасли.

– *Мы все понимаем, что существует высокая зависимость отечественного овощеводства от импорта: до 70% семян, средств защиты растений, техники и оборудования, запасных частей Россия продолжает завозить из-за рубежа. Так о какой программе импортозамещения может идти речь в таком случае?*

– Под импортозамещением, в данном случае, подразумевается производство сельскохозяйственной продукции, а не материально-технических ресурсов. Первоочередная задача – это обеспечить продовольственную безопасность Российской Федерации. Конечно, необходимо развивать отечественное семеноводство, производство техники и оборудования, но это сложный процесс, который невозможно осуществить за столь короткий срок. В настоящее время Союз вышел с рядом инициатив по корректировке действующего законодательства, которые будут способствовать развитию отечественного семеноводства.

– *А что мешает развивать своё семеноводство? Какие факторы этому препятствуют? Есть ли институты, занимающиеся селекционированием?*

– Семеноводство – это высокочрезвычайно затратная отрасль и инвесторы не идут в нее в связи с длительными сроками окупаемости данных проектов. Один из ведущих институтов по селекции – это НИИ Овощеводства защищенного грунта, который, несмотря на то, что, занимается собственной селекцией и семеноводством, вкладывая немалые деньги в свое развитие. При этом действующие меры государственной поддержки не адаптированы к селекции и семеноводству защищенного грунта, в результате чего их поддержка сегодня не осуществляется.

– *Достаточно ли сегодня подготовленных специалистов для работы в овощеводческой отрасли? И как «заманить» моло-*

дежь в сельскохозяйственные профессии, а специалистов в село?

– Сегодня на селе мы испытываем кадровый голод и, несмотря на большое количество сельскохозяйственных вузов, по нашей оценке, всего около 10% всех выпускников идут работать по получаемой специальности. Заманить молодежь на село крайне непросто в связи с отсутствием комфортных условий жизни, а также непрестижностью аграрных профессий. С целью обеспечения сельхозпредприятий высококвалифицированными кадрами сегодня, при участии Союза, разрабатываются новые профессиональные стандарты, при этом для создания комфортных условий жизни на селе Минсельхозом России реализуется программа ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий».

О ЦЕНАХ И ПОДДЕРЖКЕ

– *Конечно, вырастить продукцию – это только полдела, необходимо её реализовать. Какова сейчас ситуация в сфере логистики сельхозпродукции?*

– По нашим оценкам 60-80% цены продукции на полке являются наценкой перекупщиков и торговых сетей, поэтому сегодня крайне важно сокращать логистические цепочки «сельхозпроизводитель-потребитель». С 2015 года Министерством сельского хозяйства Российской Федерации прорабатывается вопрос о создании сети оптово-логистических центров, которые будут предоставлять логистические услуги, содействовать в первичной доработке и хранении продукции, а также позволять реализовывать выращенную продукцию по более выгодным ценам. Около 4-5 крупных ОРЦ в настоящее время уже строятся и будут введены в эксплуатацию в 2015-2016 годах.

– *А закупочные цены, стоимость реализации овощей возросла с вводом программы импортозамещения? Или овощеводы продолжают продавать свою продукцию почти по себестоимости?*

– Цены на овощную продукцию диктуются спросом на нее. Покупательская способность в 2015 году значительно снизилась. Именно поэтому, по данным Росстата, цены на овощи росли в пределах инфляции, а по некоторым позициям оказались даже ниже чем в 2014 году. Так, по данным Союза, рост операционных затрат на овощи защищенного грунта составил 62%, а цена реализации выросла лишь на 9-11%. В итоге из-за роста операционных затрат рентабельность производства по некоторым позициям даже упала.

– *Какие существуют меры государственной поддержки овощеводства? На Ваш взгляд, являются ли они достаточными?*

– В соответствии с государственной программой развития сельского хозяйства для выполнения поставленных Правительством Российской Федерации задач по обеспечению импортозамещения определены следу-

ющие основные меры государственной поддержки:

- компенсация 20% капитальных затрат на строительство объектов АПК, в том числе тепличных комплексов и овощехранилищ;
- субсидирование процентной ставки по краткосрочным и инвестиционным кредитам;
- субсидирование 50% затрат на уплату страховой премии;
- субсидирование до 70% затрат на развитие мелиорации;
- предоставление скидки в размере 35% на приобретение сельхозтехники
- оказание несвязанной погектарной поддержки.



Отечественные производители в большинстве своем используют современные технологии и инвестируют значительные средства в развитие агробизнеса, что позволяет им производить высококачественную продукцию.

– *В чём Вы видите перспективы для российских фермеров?*

– На сегодняшний день, по нашему мнению, перспектива для фермеров заключается в создании кооперативов. Это необходимо для того, чтобы производить товарные партии продукции, совместно строить овощехранилища и фасовочные линии и через сбытовые кооперативы выгодно реализовывать свою продукцию.

Беседовала Наталья Варфоломеева.

КОЛОМЕНСКИЕ УЛИТКИ – наш ответ санкциям!

Не любите улиток? Вы просто не умеете их готовить! А ведь мясо улиток считается деликатесом во многих странах мира. Особенно популярны блюда из улиток во Франции. Именно во Франции готовят эскарго – специальное блюдо из улиток, которое воздействует на сексуальную активность человека. Улиток употребляли в пищу еще с давних времен. Так, первые письменные упоминания об использовании улиток в качестве пищи относятся еще к античным временам.

Второй год в селе Парфентьево, что под Коломной, в своей «ЭкоДеревушке» фермер Сергей Балаев занимается разведением коз и ... улиток. Эти экзотические питомцы помогают улитководу и рестораторам Москвы бороться с зарубежными санкциями и потчевать гурманов вкуснейшими блюдами из сухопутных моллюсков.

– *Сергей, почему улитки?*

– Основное направление моего бизнеса, конечно, не эти прелестные создания. Я серьезно занимаюсь козоводством. У меня козья ферма. И на её базе мы строим экотуризм, ко-

торый сейчас становится все более популярным. Планируем сделать здесь небольшой контактный зоопарк, выпускаем всю линейку молочной продукции, связанную с козоводством. Но понятно же, что бизнес надо развивать и дальше, клиентов нужно привлекать еще чем-то необычным. Так возникла идея разведения улиток. Не совсем, конечно, для того, чтобы радовать туристов, больше для продажи, но и туристы ими тоже заинтересовались.

– *Страусы тоже довольно необычные, экзотичные существа...*

А Вы знали?

Мясо улиток представляет собой нежную консистенцию, легко готовится и содержит в своем составе белок, аминокислоты и микроэлементы, так необходимые нашему организму.

Природа чрезвычайно щедро наделила мясо улиток витаминами. Здесь есть витамин А (ретинол), витамин В1 (тиамин), витамин В2 (рибофлавин), витамин В6 (пиридоксин), витамин В9 (фолиевая кислота), витамин В12 (кобаламин), витамин Е, витамин К (филлохинон), витамин РР (ниациновый эквивалент).

Также в мясе этих моллюсков содержится весьма полезная для мозга аминокислота – холин. Кстати, по части ретинола улитка – чемпион, этого вещества здесь очень много. Еще в состав мяса входят ценные микро- и макроэлементы: железо, цинк, селен, кальций, натрий. Невероятно богат моллюск магнием, калием, фосфором и медью. Все элементы, которые можно получить из этого продукта, находятся здесь в легко усваиваемой человеком форме.

Мясо улиток содержит белка больше, чем куриное яйцо, а по своим диетическим свойствам превосходит мясо куриных грудок. При этом улиточный белок весьма полезен и не содержит вредного холестерина. К тому же в продукте содержатся незаменимые жирные кислоты. Существуют специальные виды улиток, которые используются для приготовления блюд. Самым распространенным видом являются виноградные улитки. Мясо виноградной улитки считается целебным. Известно, что улитки содержат такие биологически активные вещества, как коллаген, аллантаин, эластин, а также витамины и вещества, являющиеся натуральными аналогами антибиотиков, эффективно противостоящие вирусным инфекциям.

С давних времен считалось, что употребление улиток помогает при заболеваниях дыхательных путей, таких, как коклюш, силикоз или бронхит.

Выделяемые улитками вещества используются в косметических средствах для создания препаратов, омолаживающих кожу, так как в них содержатся вещества, являющиеся натуральными природными антиоксидантами. Слизь улиток обладает заживляющим эффектом. Обработанные слизью виноградной улитки ранки быстро заживают и не воспаляются. Виноградные улитки не вызывают аллергических реакций, что дает возможность употреблять их в пищу даже людям, склонным к аллергии.

– Я рассматривал страусов. Это не выгодно. Страусов продать невозможно. Пух, перо, мясо не востребованы. Хотя, изучая опыт коллег, я увидел, что немалое количество людей пытались заниматься и улиткой, но у них тоже ничего не получилось. А у меня «улиточный» бизнес пока складывается неплохо. Видно, это моё.

– *Кто Ваши покупатели?*

– Наши клиенты – туристы, рестораны, те, кто хочет выращивать, разводить улиток, кто хотел бы держать улитку в качестве домашнего питомца. У всех разные взгляды на

это существо, разные цели. Сейчас, конечно, улитки закончилась, но как только потеплеет, я снова буду их разводить и продавать.

– Ваши первые улитки откуда?

– Первых улиток я привез из Крыма. Ездил отдыхать, увидел их, собрал, привез, начал размножать...

– А каких улиток разводите Вы? Наверное, не каждая для еды подходит?

– В мире насчитывается порядка 100 тысяч видов улиток. Самый популярный из них, который человек употребляет в пищу, – виноградная улитка. Ими я и занимаюсь.



– А кроме еды улиток еще как используют?

– Сейчас широкое применение они находят в медицине и косметологии. Мы тоже пробуем данное направление. Известно, что улитки очень быстро восстанавливают свои же собственные ткани. Это происходит благодаря особенностям их слизи. Еще в древние времена греческий врач Гиппократ готовил из секрета слизи мази, которые помогали коже регенерироваться, быстро заживляли порезы и трещины. Затем ученые обнаружили, что в слизи улиток содержится коллаген и гиалуроновая кислота в чистом виде. Гиалуроновая кислота входит в состав нашей кожи и отвечает за регенерацию и восстановление. Но с возрастом запасы естественной гиалуроновой кислоты в коже заметно уменьшаются, выработка ее становится слабее, отсюда сухость, морщины и прочие возрастные изменения. В связи с тем, что гиалуроновая кислота является частью многих тканей, ее широко используют для создания медицинских препаратов и косметологических средств. Мы предлагаем вполне естественную, доступную и полезную процедуру. Высаживаем гигантскую улитку ахатину (*ахатина* – гигантская улитка, немногим тяжелее полукилограмма при максимальной длине 35 сантиметров. Прим. авт.) на лицо человека, улитка выделяет слизь, кожа обновляется.

– Честно говоря, не очень приятная процедура. Спрос есть?

– Да, и не малый. Женщины с удовольствием омолаживаются улитками.

– Особенности разведения, сложности содержания улиток есть?



– В каждом деле есть свои тонкости, а тут живой организм. Улитка очень нежное существо и ей необходимы свои специфические условия: определенная влажность, корм, подстилки. Хотя все же улитки не очень прихотливые: всё, что им нужно, это тепло, вода, трава и специальная смесь для подкормки, которую готовят из дроблёных злаков и овощей. Пастбищем для этого необычного поголовья служит небольшой вольер. Теорию разведения я изучал у итальянских, польских и эстонских фермеров. Но все-таки из первых 100 кг улиток у меня половина погибла. Позже я понял, в чем мои ошибки, пробовал, смотрел, экспериментировал.

– В программу импортозамещения разведение улиток вписывается?

– Конечно. Это же деликатес заграничный. И московские рестораны в виду продовольственного эмбарго, санкций против России активно заказывают их для своих меню. Я в



этом году планирую 10 тонн улиток продать.

– Сами разделяете или живым весом продаете?

– Пока лично сам все делаю: разделяваю, замораживаю.

– А Вы и Ваша семья, друзья улиток едите?

– Как ее можно не есть – это очень вкусно.



– Вкус мяса зависит от того, чем питается улитка?

– Да. Например, рестораны за границей просят, чтобы улитку перед продажей кормили мукой с различными травами, смесями. Но в основном мясо улитки принимает вкус той начинки, которую добавляют при приготовлении: сыр, прованские травы, лимон, петрушка... А вообще мясо улитки по вкусу похоже на мясо курицы с грибами.

– Вы с кормом экспериментировали?

– Да. Мои очень любят крапиву, зерносмеси, причем подходящий рецепт смеси я очень долго отработывал. После такого корма улитка даже в свой панцирь влезть не может – такая становится упитанная.

– Какие ближайшие планы?

– Сейчас планирую выйти на круглогодичный сезон. Буду замораживать улиток, чтобы можно было целый год продавать. То есть на своей ферме открою полный цикл: от разведения до реализации в различном виде.

– Что дальше?

– Следующий шаг – лягушки.

Н. Сергеева.



Русский пармезан варят в Истре

Чеддер, эмменталер, пармезан... Эти аппетитные названия манят сыроедов, но честная добавка «русский» зачастую смущает гурманов. Однако это нисколько не смутило и не испугало Олега Сироту, и он решил отметить начало программы импортозамещения в России открытием истринской сыроварни «Русский пармезан».

Олег, что называется, с молодых лет мечтал посвятить себя сельскому хозяйству. Для этого даже поступил в один из аграрных вузов. Но осмыслив свою будущую перспективу, а это по тем временам 2000 рублей в колхозе, решил заняться более прибыльным делом,

и ушел в IT-технологии и веб-разработки. Но мечта о сельском хозяйстве не покидала: часто думал о том, что неплохо бы построить свою ферму, открыть сыроварню, подыскать землю. Но весь этот процесс протекал достаточно вяло. «Как это обычно бывает у русских

Глубокий смысл басни Крылова «Ворона и лисица» состоит в том, что лишь потеряв сыр, ворона обрела свободу слова...

людей, мечтаешь, лежа на печи, пока жареный петух не клюнет, – смеется Олег. – И меня он «клюнул» 7 августа 2014, когда были введены продуктовые контрсанкции, и именно в тот день я понял, что смогу реализовать свою мечту – варить русский пармезан».

На вопрос, почему именно сыроварение, Олег отвечает просто: «Я сыр с детства очень люблю. Вот без мяса могу прожить, а без сыра нет». И вместо того, чтобы стонать и сокрушаться, что в России не стало хорошего сыра, он надумал его делать сам.

Продвигать своё дело решил не только «хождением» по кабинетам, учебой сыроварению за рубежом, но и ведением личного блога и страничек во всех социальных сетях, участием в ток-шоу, экономических форумах и даже побывал Олег на встрече с В. Путиным. Так вся страна узнала своего «героя» и сопереживала строящейся новой сыроварне в Истре.

Сегодня в сыроварне Олега Сироты варится около 10 видов сыров: «Истринский» или «Бергкезе», «Губернаторский» – полутвердый сыр по уникальной восстановленной рецептуре, названный так в честь губернатора МО А. Воробьева, «Винцер», «Вайнкезе» (винный сыр), «Биркезе» (пивной сыр), «Горгонзола» (для которого требуется очень качественное молоко), «Стародубровский» сыр – сыр похожий на итальянский сыр «Таледжио» – он производится в нескольких видах: с перцем, базиликом, с болгарским перцем. И йогурт – гарант благополучия и уверенности в завтрашнем дне сыроварни Олега Сироты, потому как, по словам сыровара, йогурт не сильно «капризен» к качеству молока и очень востребован.

Отсутствие сыропригодного молока – одна из главных бед сыровара.

– За зиму я выкинул порядка тонны сыра, – делится Олег. – У фермеров проблема с гигиеной коров и кормами.

– Прямо так просто и выбросили весь негодный сыр?

– Я подкармливаю таким сыром свиней одного знакомого фермера. Они у него гурманы – очень любят сыр.

– Кормите несчастных животных некачественным сыром?

– Некачественный сыр может быть только в магазинах, а этот сыр бракованный, потому как найти качественное молоко – проблема.

Поделился с нами истринский сыровар и своей мечтой:

– Очень хочу возродить еще один наш традиционный русский подмосковный рецепт – «Мещерский» сыр. Но это сегодня трудно сделать, т.к. у этого вида сыра еще более высокие требования к качеству молока. Но когда я открою свой коровник, буду производить молоко, то и этот сыр обязательно начну варить.

– Какие же еще проблемы, кроме качества молока, есть у сыроваров?

– В масштабах страны главная проблема – отсутствие кадров. У нас утрачено профтехобразование, нет подготовки сыроваров, технологов. Все, кто мне известен, они проходили обучение за границей, либо в сыроварнях наших работают итальянцы. Еще проблема

– сложности с получением кредитов. Возьму, к примеру, себя. Сейчас мне надо построить коровник, чтобы самому производить молоко того качества, которое мне необходимо для хорошего сыра. Хочу получить 16 млн. рублей – это всего лишь четверть стоимости проекта, но получить эту сумму практически невозможно. У моих друзей немцев нет таких проблем. Я не могу объяснить им, что у нас ставка 23%. Здесь никакое субсидирование не поможет. В Германии реально не понимают, как такое может быть! Для переработки,

– Это удивительная ситуация. Я в это не верил, когда затеял. Такого нигде в мире нет! Сыр очень востребован. С введением контрсанкций у нас в России решен главный вопрос для сыроваров – сбыт. Я не знаю ни одной сыроварни, которая бы закрылась. Они все процветают. Ко мне каждую неделю на сыроварню приезжает по два десятка человек, которые бы хотели открыть свою сыроварню – это очень много. Есть романтические натуры, типа меня, которые готовы последнюю рубашку продать для этого, но последние месяцы приезжают



сыроварни – такие проценты не так критичны, как для производства. Рубль, вложенный в переработку, это три рубля, вложенные в производство.

Огромные вопросы к качеству молока. Например, на ферме, где я беру молоко, покупают молоко еще и итальянцы, перебивая мне цену. Конечно, я на итальянцев за это злой. Но с другой стороны, такая тенденция – это хорошо. Чем больше спрос, тем больше будет открываться молочных ферм, будет производиться качественное молоко. Есть спрос – будет и предложение. Вопрос времени. Главное, чтобы государство это всячески поддерживало.

Но вот на что пожаловаться сыровар не может, так это на реализацию – отбоя от покупателей нет (тьфу-тьфу, чтобы не сглазить). У него уже до середины июля продан весь сыр, который будет только вариться. А некоторые люди получают свой сыр и вообще, аккуратно к Новому году. Сирота делает именной сыр, и каждый покупатель будущих сырных головок может смотреть за их приготовлением и вызреванием в режиме онлайн – Олег добросовестно ведет свой блог и выкладывает туда фото всего процесса. Этой услугой воспользовалось почти 870 человек, фермерские рынки. Один из крупнейших фермерских рынков – «Петровский базар» заказал сыровару 3 центнера сыра (!). Вырученные средства позволили пережить зиму, запустить сыроварню в нормальном режиме работы.



столичные солидные бизнесмены, владельцы банков, которые тоже хотят заниматься сыроварением. Это очень хорошая тенденция и, я считаю, показатель. Значит это рентабельно. Знаете, как за границей отстаивают свои бренды? Попробуйте-ка в Италии или Германии сказать, что лучшие сыры варят в Швейцарии или наоборот! И это здорово, что люди так отстаивают свои традиции национальные. Я верю, что и мы к этому придем. У нас уже есть много замечательных брендов: и пожарские котлеты, и павловопосадские платки... И я уверен, что мы возродим в скором времени и русский «Эменталер», и «Мещерский сыр». И со временем мы можем объединиться



в сыродельческие кооперативы, ассоциации. Это время не за горами, поверьте.

– Откуда берете рецепты, ведь многие из сыров, которые Вы производите, являются чуть ли не национальным достоянием Италии, Франции?

– Это банальная школа подготовки, рецепты всем известны. Я обучался в Германии, Швейцарии. У меня есть очень опытные сыровары из Германии, причем они русские и я переманиваю обратно их в Россию. Повторюсь, к сожалению, у нас нет профтехобразования достойного, к уровню подготовки я не испытываю иллюзий. Не учат у нас сварщиков, зоотехников высококлассных. Я считаю, что не может главный аграрный вуз страны находиться в центре столицы. Надо его перенести, например, в Лотошино, и пусть студенты обучаются непосредственно на земле.

Но, несмотря на все трудности, а их на пути сыровара немало, помощь от государства



Олег Сирота ощущает постоянно.

– Я получил список документов, которые должен предоставить в один из основных банков, работающих с сельхозпроизводителями, для получения кредита – был в ужасе. Это собрать нереально. Скажите, зачем мне геодезические изыскания земли? Я же не нефть собираюсь на ней добывать, а коров выращивать! Но это все решаемо. И государство меня не бросает и на местном, и на областном уровне. Есть программа госгарантий. Есть фонд микрофинансирования МСП. Я им

собираюсь воспользоваться. Да, работать тяжело, но у меня нет ощущения брошенности. Честно говоря, у меня не было даже ни одной проверки за год. Я нужен только Роспотребнадзору, чтобы я людей не отравил. Это естественно. Но ни пожарных, ни участковых... – никого. Я сам в это поверить не мог. Более того, не поверите... – я никому ни рубля взток не давал. Работаю и радуюсь...

– Вроде бы есть какие-то ограничения по варке сыров у нас в России?..

– Сыры нельзя варить из непастеризованного молока и использовать медные котлы. А Пармезан как раз и варится из непастеризованного молока. Это парадоксальная ситуация: из-за границы можно возить сыры из непастеризованного молока, а варить здесь в России – нельзя. Я написал письмо в Государственную Думу Владимиру Васильеву с просьбой разрешить медные котлы и использование непастеризованного молока. Но я, наверное, был после Германии в «розовых очках», когда это писал. Проехав несколько сотен ферм и молокозаводов, я думаю о том, чтобы написать второе письмо с просьбой забыть мое первое. У нас очень низкий уровень культуры производства молока. Начиная от коровника и заканчивая переработкой. Надо у нас начинать с азов. Пока же ничего не получится с непастеризованным молоком, иначе люди реально отравятся. В России даже внедрение роботов не помогает. В Калужской области на одной из ферм внедрила робототехнику. Идешь – все красиво, современно, точно, как в аптеке, и вдруг... шланг, через которое молоко подается, на полу валяется. Представляете, на полу, где все ногами ходят! И какой толк в этих роботах, на которые потрачены такие огромные инвестиции, государственные деньги, а качество-то – ноль. Вот это ужасная ситуация.

Есть у Олега и свой магазинчик при сыроварне, где работает его мама. Продается все до последней крошки. Буквально к обеду уже не остается «сложных» сыров. Рассматривает Сирота и «продвинутый» вариант – продажу при сыром магазине крымских и краснодарских вин.

«Это планы. Пока не построю коровник, другим заниматься не буду. Возможно, на бу-

дущий год получится воплотить и эту идею. Тем более что уровень отечественного виноделия растет. И это признают и за рубежом».

– Какие еще планы на будущее?

– У нас в России чем хорошо? Ты не знаешь, что будет завтра. Поэтому пока ближайшие планы – обустройство коровника и выход на большую производительность сыроварни. Потом уже можно будет думать об обустройстве дегустационного зала, музея...

– Не могу не спросить про Вашу любимцу – козу Меркель, которая стала знаменитостью на всю страну благодаря публикациям в «Комсомольской правде»...



Слева – Меркель, справа Тимур

– Меркель обустроивает свою личную жизнь с козлом Тимуром. У нас есть серьезная перспектива победы. Но и конкуренция большая. Лучшие фермы страны отправили своих коз на смотрины к Тимуру. И в итоге это из милой шалости, шутки всё преобразовалось в такую масштабную всероссийскую акцию по поддержке козоводства. Потому как ребята из Татарстана, Марий-Эл сделали козомобили и ехали на них через всю страну, собирали митинги, доили коз на площадях. Аэрофлот выделил спецрейс для коз. Меркель провожали в аэропорту, узнавали её, делали селфи, махали платочками. Я жду свою красавицу с победой. Ей нельзя там долго прохлаждаться. Ее здесь ждет работа – мы из ее молока варим сыр. Она у меня рекордсменка Московской области по удоям – я не собираюсь такими ценными кадрами разбрасываться. Она хоть и вредная, но очень озорная. Я по ней уже соскучился, говорят, что и она тоже скучает...

Беседовала Наталья Варфоломеева.

Импульс для овощеводства



С 2013 года правительство Московской области ведет системную работу по развитию сельского хозяйства. Одно из приоритетных направлений – овощеводство открытого и закрытого грунта. По итогам 2015 года в этой отрасли зафиксирован сильный рывок: подмосковные посевные площади под картофель и овощи расширились сразу на 20%, а предприятия региона собрали 308 тыс. тонн овощей и 375 тыс. тонн картофеля, что на 35% больше объема валового урожая 2014 года. Самообеспеченность Подмосковья овощами борщевого набора в 2015 году достигла 80%, а тепличными овощами – выросла с 6 до 15%. На текущий год поставлена задача увеличить самообеспеченность овощами закрытого грунта до 45–50%. А к 2020 году правительство Московской области намерено добиться полного импортозамещения и сделать свой регион лидером овощеводства в масштабах России.

«ОвощКульт» ОБЪЕДИНЯЕТ

В правительстве Московской области считают, что для наибольшего эффекта необходимо консолидировать усилия органов власти и всех игроков овощного рынка – селекционеров, производителей, поставщиков, логистических и торговых операторов. Чтобы ускорить процесс консолидации, весной 2015 года министерство инвестиций и инноваций Московской области совместно с министерством сельского хозяйства и продовольствия Московской области впервые провели международный аграрный форум «ОвощКульт». В ходе форума было подписано 13 стратегически значимых соглашений на сумму свыше 9 млрд. рублей. «ОвощКульт» – 2015 привлек большое внимание общественности и стал победителем в номинации «Деловое событие» на ежегодном российском национальном конкурсе event-индустрии «Событие года».

Теперь «ОвощКульт» стал ежегодным, и 13-14 апреля он вновь соберет всех, кто заинтересован в динамичном развитии сельского

хозяйства. II Международный аграрный форум «ОвощКульт» объединит в Доме правительства Московской области около 3000 участников овощного рынка из России и зарубежных стран.

«Программа форума очень насыщенная: мы открыто обсудим проблемы отрасли и пути их решения, рассмотрим новые возможности для производства и сбыта овощей, – рассказал заместитель председателя правительства Московской области, министр инвестиций и инноваций Московской области Денис Буцаев. – Перед правительством Подмосковья стоит задача обеспечить продовольственную безопасность региона. Решая ее, мы создаем привлекательные условия для инвесторов и всесторонне поддерживаем сельхозпроизводителей».

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРОЕКТЫ

На форуме «ОвощКульт» представители отраслевых министерств Московской области расскажут о реализации программы импортозамещения и представят ключевые проекты в сфере овощеводства. В 2015 году начали действовать новые тепличные комплексы в Луховицком, Каширском и Одинцовском районах общей стоимостью 5,4 млрд. рублей и производительностью 21 тыс. тонн овощей в год. В 2016-м начнется строительство еще 7 крупных тепличных комплексов, из них 4 планируется ввести в эксплуатацию до конца текущего года – и регион сможет получать ежегодно еще 28 тыс. тонн огурцов, томатов, салата. Кроме того, будут запущены 2 комплекса, которые строятся с 2015 года. «Новые теплицы проектируются и возводятся на основе современных технологий мирового уровня, что обеспечивает хорошую урожайность, высокую рентабельность и стабильное качество продукции. На форуме мы поделимся опытом внедрения инноваций», – отметил Денис Буцаев.

В фокусе внимания также будут вопросы, связанные с селекцией и семеноводством, хранением, транспортировкой и продажей сельхозпродукции. В числе ключевых тем

– модернизация овощехранилищ и развитие оптово-распределительных центров (ОРЦ), это имеет стратегическое значение для сельского хозяйства всей страны. Весной 2016 года начинает работать ОРЦ «Радумля» в Солнечногорском районе Подмосковья, следом будет запущен ОРЦ «СлавТранс-Сервис» в Наро-Фоминском районе – каждый по 50 тыс. тонн единовременного хранения. Заявлены к реализации еще 2 инвестпроекта по строительству ОРЦ в Московской области.

ДИАЛОГ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА

Широкое освещение на форуме получат различные инструменты господдержки инвестиционных проектов в Московской области. «Мы хотим, чтобы аграрии и инвесторы четко понимали, на какую помощь от органов власти можно рассчитывать, какие субсидии можно получать, – подчеркнул Денис Буцаев. – Нам важно донести до бизнеса информацию обо всех инструментах господдержки, в том числе и новых, таких, как, например, гранты для крестьянско-фермерских хозяйств».

Одна из целей «ОвощКульт» – сократить дистанцию между властью и бизнесом. Поэтому наряду с традиционными формами взаимодействия участников форума, такими, как пленарное заседание и круглые столы, внедряется новый формат – кейс-секция, где сделан упор на прямое общение аудитории и обмен практическим опытом. На кейс-секции под названием «Комфортные условия для ведения бизнеса: как получить максимальную поддержку?» представители отраслевых министерств Подмосковья предложат аудитории пошаговые инструкции к действию и ответят на насущные вопросы.

Специально для проведения деловых переговоров на форуме выделена зона Business Connect, она открыта для всех зарегистрированных участников 13 и 14 апреля с 9:00 до 18:00. Забронировать место для встречи можно в электронном Личном кабинете на сайте «ОвощКульт», в разделе «B2B встречи».

ФОКУС НА ЛУЧШИЙ ОПЫТ

В рамках форума «ОвощКульт» – 2016 состоится выставка, где все желающие смогут познакомиться с передовыми технологиями, которые применяются на сельхозпредприятиях Подмосковья. Весь лучший опыт в области тепличного выращивания овощей, искусственного освещения, защиты растений от вредителей будет представлен на одной площадке.

Форум «ОвощКульт» – 2016 пройдет 13-14 апреля в Доме правительства Московской области в городе Красногорске. Регистрируйтесь для участия на официальном сайте форума www.vegmosreg.ru.



Большие утки – муларды

Большинство фермеров и заводчиков разводят уток в основном для получения вкусного мяса. Именно поэтому хороший выход конечной продукции становится основной целью. Наиболее прибыльным считается разведение таких пород птицы, как, например, муларды – утки крупные и скороспелые. И сегодня многие заводчики отдают предпочтение этой породе. Открыл для себя этот вид домашней птицы и глава КФХ «Станица» Сергей Волинский. В Рузском районе д. Лихачево на своем подворье он разводит не только традиционных птиц: кур, гусей, уток и индюков, но и мулардов, которые, надо сказать, пользуются спросом у его посетителей все больше.

– *Сергей Юрьевич, муларды - порода не на слуху. Что это за птицы?*

– Это межвидовой гибрид, получаемый при скрещивании селезней мускусных уток с домашними утками пород пекинская белая, оргпингтон, руанская и белая алье. Муларды не встречаются в дикой природе из-за разного географического ареала обыкновенной кряквы (Евразия) и дикой мускусной утки (Южная Америка) и выводятся только по инициативе человека для выправления недостатков, имеющихся у этих пород. По сути это крупная утка.

– *Какие еще преимущества, кроме размера, мулардов перед обычной домашней уткой?*

– Весь зимний период муларды и гуси живут на улице. Они морозоустойчивы, им не обязательно тепло, при нормальном питании им мороз не страшен. Плюс они рано садятся на яйца. Мы уже сейчас в инкубатор яйца закладываем.



– *Но говорят, что от мулардов потомства не дождешься...*

– Совершенно верно. Многие ошибочно полагают, что одного самца хватит для нескольких самочек. Но у нас вместе живут порядка 50 особей уток разного вида и пола. Поэтому и приплод имеем наверняка. Плюс у них условия содержания, приближенные к естественным. Зимой они купаются в пруду, мы им специально лед вырубам для

плаванья. Солому стелим, чтобы им тепло и комфортно после улицы было и в большой мороз. Они у нас получают закаленные. В летний период в рацион мы добавляем ряску. Я специально езжу, собираю её с прудов для уток. Они ее очень любят – как лакомство. Добавляем рыбу свежую, яблоки режем, другие фрукты. К зиме у них иммунитет крепким становится, а сами муларды – упитанные. Сейчас у них линька, в весе немного падают, поэтому добавляем в их рацион помимо пшеницы, кукурузы и ячменя хлеб, который способствует увеличению жировой прослойки.

– *Сколько мулардов содержите?*

– Порядка 50-ти штук пока. Потому как в зиму производим забой, пока они упитанные, мясные. Сейчас они на яйцо садятся и скоро их поголовье увеличится.

– *А коллеги у Вас по этому делу есть? Кто еще разводит мулардов в Подмоскowie?*

– Я знаю, что фермеры в Можайске, в Дмитровском районе, в Наро-Фоминском и Истринском районах занимаются этим видом уток.

– Немало. Видно, этот бизнес выгоден?

– Думаю, что да. Но мы только начинающие заводчики. И наш большой плюс в том, что мы выращиваем «экологическую» птицу. Приобретая на разных фабриках птенцов, узнали, что все делают прививки антибиотиками. Мы против этого. Стараемся выращивать здоровую птицу естественным путем, как делали наши деды. Слава богу, опыт есть. Для этого применяем нестандартную пищу, а не комбикорм, который продается. Он не совсем качественный. Мы приобрели дробилку небольшую и сами дробим пшеницу, кукурузу, ячмень и делаем кормосмесь свою. В ней мы уверены, она 100% натуральная. Единственное, что добавляем в нее фабричное – отруби. Плюс в рацион наших птичек входит разная травка речная и прудовая с ракушками, ловим для птиц рыбу. То есть рацион, приближенный к естественным условиям пребывания и питания птицы в диких условиях.

– Кто ваши покупатели?

– Приезжают туристы, постояльцы, те, кто живет рядом. У нас уже круг постоянных покупателей. Мы знаем, кому что надо к какому празднику. Люди, приобретая нашу курицу, всегда отмечают, что бульон из неё очень ароматный, как в детстве. И мы стараемся поддерживать качество. Бройлеров все держат по три – четыре месяца, а мы 9 месяцев. И у нас они уже высидывают яйца. Мы брали птенцов бройлеров на птицефабрике, шли как высшего качества. Но через некоторое время у нас две трети погибло. Нам объяснили, что надо привить антибиотиками. Взяли еще одну партию, кормили соответственно, погибло чуть менее половины. Я понял, что нам выдают за высшее качество нежизнеспособных птиц. Но путем долгого отбора, мы смогли развести своих птенцов, которые питаются естественным кормом, обходятся без прививок антибиотиками и приносят хорошее потомство. Мы им варим рыбу, даём ракушку, щепенку, помидор твердой пищи в обед кашу.

– Один из деликатесов французской кухни – фуа-гра как раз готовится из печени гуся или жирной утки. Вы тоже занимаетесь производством печени?

– Да, муларды исключительно подходят для этого. Но мы пока не ставим такую цель, мы в процессе разведения мулардов. Этот год еще будем увеличивать поголовье. А вот на будущий год думаю, что займемся и печенью. Потому как спрос есть. Многие спрашивают не только мясо птицы, но и сердечки, печень... Будем заниматься переработкой.

– Как поддерживает государство птицеводов?



– Во-первых, от количества реализуемых яиц идет возмещение, субсидирование. Лично я ощутил поддержку и в виде грантов в конкурсе «Фермер – 2014» в номинации «Развитие сельского туризма» и в конкурсе «Развитие семейно-животноводческой фермы» за проект «Птичий базар». За победу в этих номинациях мне был выделен грант в размере 8 млн. рублей на строительство птицефермы, плюс 40% своих денежных средств. То есть благодаря государству я и построил свою птицеферму. Но нюансов много, всё сразу в бизнес-плане не учесть. Сейчас я понял, что птицам надо сделать теплые полы. В общем, пока моё птицеводство на уровне хобби, мы в процессе развития.

– С какими проблемами приходится сталкиваться?

– Основная моя проблема – хотелось бы приобрести еще земли, где бы сами могли сеять, пахать. Для этого есть и рабочая сила, и техника. Но рядом взять землю невозможно. Хотя видим, что земля простаивает впустую. Есть хорошие участки, которые продают под строительство коттеджей, используют не по назначению. Земля уходит. Возле нас есть участок рядом с водохранилищем, выделенный когда-то под зону отдыха. Сейчас там всё заросло кустарником, деревьями. Владелец земли не против, чтобы ее переформить

Наш большой плюс в том, что мы выращиваем «экологическую» птицу. Приобретая на разных фабриках птенцов, узнали, что все делают прививки антибиотиками. Мы против этого. Стараемся выращивать здоровую птицу естественным путем, как делали наши деды. Слава богу, опыт есть. Для этого применяем нестандартную пищу, а не комбикорм, который продается.

на меня. Но в районной администрации сделать переуступку земли, при этом ввести ее в ранг сельхозугодья невозможно. А аренда участка под зону отдыха получается в год более 200 тысяч рублей. Это неподъемные деньги для фермера. Пытаюсь с районом беседовать, заявку дал. Но пока ничего. И таких земель много в районе, в области. И прежние владельцы ничего не делают, и сельхозтоваропроизводителям сделать на ней ничего нельзя, и в бюджет ни копейки от этой земли не идет. Обидно, конечно, хочется, чтобы законы работали. Многие хотят трудиться на земле. Но при нынешнем положении дел это уже не сельскохозяйственность получается, а бесхозяйственность.

Н. Сергеева.

С ВЕРОЙ В СЕБЯ И СВОИ СИЛЫ

Как часто простое желание потреблять качественные, полезные и недорогие продукты выливается во что-то серьезное, способствует развитию своего дела? Наверное, такое встретишь не каждый день. Максим Чебанов завел одну корову для своей беременной супруги, но решил не останавливаться на «малом», тем более что спрос на излишки молока был. Он приобрел еще одну корову, еще одну... и «пошло-поехало». Сегодня MILK-FERMA.RU – довольно устойчивое хозяйство, более того, победитель премии губернатора «Наше Подмосковье» в номинации «Новые возможности». О своих успехах нам рассказал фермер **Максим Чебанов**.

– **Максим, представьте своё хозяйство: как называется, с чего всё началось, сколько подопечных сегодня?**

– Идея заняться фермерством, а точнее завести одну корову и 20 кур-несушек, родилась у нас в 2010 году, когда мы с женой ждали рождения дочери. Остро стоял вопрос, где брать натуральные и качественные молочные продукты. Ведь в наше время найти на прилавках магазинов натуральные продукты без консервантов, стабилизаторов, загустителей, красителей и ароматизаторов практически невозможно. Бабушки на рынках, продающие молоко в бутылках из-под «Фанты», тоже не внушали доверие. Тогда-то мы и решили обзавестись небольшим личным подсобным хозяйством. Все излишки молока продавали друзьям и знакомым, односельчанам. И вскоре спрос стал значительно превышать надои нашей бурёнки. Пришлось купить ещё одну коровку. А затем и ещё одну. К концу 2013 года у нас в хозяйстве было уже пять коров, а к середине 2014-го – девять.



В 2015 году мы значительно расширили наше хозяйство, взяли в аренду ферму в Павлово-Посадском районе, запустили цех по переработке молока, открыли небольшой магазинчик прямо при цехе. Сейчас у нас в хозяйстве 18 дойных коров, 6 телят и около 150 кур-несушек. Надо сказать, что решение об увеличении ЛПХ было принято на фоне санкционной войны Запада против России. И часть маркетинговой программы, которую мы реализуем при продаже нашей продукции, направлена именно на импортозамещение и на борьбу с санкциями. Мы даже выпустили линейку продукции, оформленную в соответствующем стиле.

– **Сколько молока производите в день?**

– На сегодняшний день суточный надой нашего хозяйства составляет около 200 литров молока. Но это только потому, что сейчас у нас 6 коров в «запуске», то есть не доятся, ожидая потомство. К началу июня должны все отелиться, и мы вернёмся к показателям июня прошлого года – 350 литров в сутки.

– **Какую еще продукцию выпускаете?**

– Сегодня помимо парного молока мы производим более 30 наименований молочной и кисломолочной продукции: творог, сметана, сливки, масло, ряженка, топленое молоко, ацидофилин, более 10 видов йогуртов, ма-

цони, творожная масса, кефир, сыворотка, несколько видов сыров и многое другое.

– **Парное молоко никак не обрабатывается, следовательно, и риск его заражения велик. Чем Вы гарантируете безопасность Вашей продукции?**

– Во-первых, все наши животные регулярно проходят необходимые ветеринарные мероприятия, а именно проверка на лейкоз, бруцеллез, туберкулёз и т.д., обязательная вакцинация против сибирской язвы, бешенства и ящура. Во-вторых, постоянный контроль ветеринара за состоянием здоровья животных. В-третьих, ответственный подход сотрудников фермы при выполнении своих прямых обязанностей, а именно, со стороны доярки – выполнение всех гигиенических норм до и после дойки, регулярный контроль с помощью экспресс-теста каждой коровы на мастит. Скотник же отвечает за чистоту содержания животных. Плюс ко всему на ферме организовано круглосуточное видеонаблюдение. Но, несмотря на всё это, мы всё-таки информируем нашего покупателя, что сырое молоко обязательно необходимо кипятить.

– **Ваше молоко «живое» – это значит, что ваши покупатели где-то рядом? В Москве вашу продукцию не купишь? Где реализуете?**

– Изначально все наши покупатели находились в шаговой доступности от нас – друзья, знакомые, жители нашей деревни. Но с расширением и укрупнением нашего хозяйства сейчас у нас три основных канала сбыта продукции: треть мы продаём через наш магазин при цехе, треть через интернет-магазин и прямую курьерскую доставку в Москву и ближайшее Подмосковье, и треть через оптовиков, включая сетевые магазины, расположенные в основном в Москве.

– Вы активно занимаетесь интернет-торговлей. Почему? Модно, выгодно, удобно...?

– В феврале 2014 года мы запустили сайт MILK-FERMA.RU, который стал для нас, во-первых, мощным инструментом для поиска новых покупателей; во-вторых, у нас появилась очень удобная площадка для общения: изменения цен, акции, скидки, новости, качество продукции – всё это стало возможным обсудить с нашими клиентами в режиме on-line.

Начинающему фермеру сегодня значительно легче будет заявить о себе, о своём продукте, о своём хозяйстве через интернет. Сейчас стало настолько всё просто, что, если вы умеете открывать «Одноклассники», то вы сможете создать и свой сайт. А развитие интернет-торговли в России сегодня значительно опережает развитие классической розницы. И надо этим пользоваться.

– Есть ли вообще проблемы с реализацией? Сотрудничаете с бюджетными учреждениями: детские сады, школы, больницы?

– Проблем со сбытом нашей продукции на сегодняшний день нет. Мало того, сейчас спрос на нашу продукцию превышает в 2 раза наши возможности, при том, что мы совсем не тратимся на рекламу. У нас ещё не затронуты такие каналы сбыта, как фермерские рынки и автолавки. Это также перспективные направления, которые можно будет развивать в обозримом будущем. Ну, и, конечно же, развитие собственной сети продаж – приоритетное направление развития для нас.

К сожалению, у нас нет возможности сотрудничать с садами, школами, больницами и другими бюджетными учреждениями, т.к. структура себестоимости нашей продукции и кредитная нагрузка не позволяют нам успешно участвовать в муниципальных тендерах. Возможно в будущем, когда у нас появится своя земля, где мы будем сами выращивать и заготавливать всю кормовую базу, когда у нас будет свой коровник, тогда мы сможем успешно конкурировать в этом сегменте.

– С какими основными проблемами приходится сегодня сталкиваться животноводу?

– Первая проблема на сегодняшний день – это отсутствие дешёвых финансовых средств. Сейчас стоимость кредита составляет 17-20%, плюс ко всему серьёзная залоговая база. Не-

обходима ставка кредита не более 5%, иначе многие проекты попросту не получатся воплотить в жизнь.

Вторая проблема, особенно для вновь создаваемых молочных хозяйств, – это отсутствие свободных сельскохозяйственных земель. В продаже сельхозземли полно, но цена за 1 га доходит до 1 млн. рублей. Т.е. для создания молочно-товарной фермы на 200 голов необходимо до 200 га земли под кормовую базу. А это 200 млн. рублей первоначальных инвестиций только на землю. Такая сумма просто неподъёмна на первоначальном этапе.

Для решения данной проблемы считаю, что необходимо на уровне муниципалитетов вести чёткий контроль того, как используется земля. Ведь где-то она просто вспахивается из года в год для создания ощущения, что земля работает. Где-то земля заросла кустарниками и деревьями, но, несмотря на это, местные власти не разывают с арендаторами договоры аренды, мотивируя это тем, что там где-то пасётся один баран и две коровы



на 70 га земли. Необходим чёткий и быстрый механизм по изъятию такой земли и передаче её без аукциона более эффективному владельцу.

Третья проблема – это отсутствие квалифицированных кадров в области молочного животноводства. У таких хозяйств, как наше, нет возможности держать в штате ветеринарного врача, осеменатора, зоотехника – не позволяет масштаб. А крупных молочно-товарных ферм в районе не осталось. На сегодняшний день приходится приглашать таких специалистов из других районов, т.к. у нас их попросту нет. Тут, я думаю, проблема решится с развитием молочного животноводства в регионе в целом – появятся крупные молочные хозяйства, будут и специалисты.

– Недавнее постановление минсельхоза об обязательной ветеринарной сертификации молочной продукции вызвало негодование многих животноводов. Как этот закон скажется на Вас? Подорожает продукция, её станет меньше?..

– Лично нас это пока не коснулось никак, но думаю, что в дальнейшем создаст немало трудностей, что конечно же скажется на конечной стоимости продукции в связи с дополнительной, никому не нужной формальной бумажной волокитой и с высокой коррупционной составляющей.

– Не думаю, что у Вас, как фермера, средств в избытке – у аграриев, как известно, каждая копейка на счету. Но, несмотря на это, Вы предоставляете скидку на Вашу продукцию. В убытке не остаетесь? Для кого скидки, какие?

– Сегодня наше фермерское хозяйство предоставляет скидки следующим категориям граждан:

- пенсионерам – скидка 5%,
- многодетным семьям – скидка 10%,
- ветеранам Великой Отечественной войны – скидка 20%.

В убытке не остаёмся, т.к. в основном наш покупатель – это молодые, энергичные люди, которые заботятся о своём здоровье и здоровье своей семьи, покупая экологически чистую и натуральную молочную продукцию.

Также у нас есть акция «Наш ответ санкциям», где мы предоставляем всем нашим покупателям скидку в 10% при условии, что они переходят на авансовую систему оплаты. Это



позволяет нам аккумулировать финансовые средства и более динамично развивать наше хозяйство.

– Помощь от государства получаете и какую? Достаточна она?

– В декабре 2015 году наше фермерское хозяйство стало победителем премии губернатора Московской области «Наше Подмосковье» в номинации «Новые возможности» с проектом «Эффективная модель ведения личного подсобного хозяйства». Для дальнейшего развития хозяйства нам необходима была земля, и именно благодаря победе в этом конкурсе мы в кратчайшие сроки смогли решить эту проблему. После прямого эфира с губернатором Московской области А.Ю. Воробьёвым в Павлово-Посадском районе нам предложили участок в 104 га. Сейчас оформляем КФХ и документы на землю. Также в следующем году планируем принять участие в конкурсе на получение гранта на развитие семейных животноводческих ферм.

В заключение хотел бы развеять миф о том, что сельское хозяйство в России убыточно. Сейчас есть все условия для развития. Это и мощная всесторонняя поддержка государства, и ограничение импорта молочной продукции, и значительно возросший спрос. Нужно только верить в себя и в своё дело.

Н. Сергеева.

Наличие скота и птицы на конец января 2015 года:

	Хозяйства всех категорий	Сельскохозяйственные организации		
		с учетом подсобных хозяйств, не состоящих на самостоятельном балансе, и малых предприятий	без подсобных хозяйств, не состоящих на самостоятельном балансе	не относящиеся к субъектам малого предпринимательства
Крупный рогатый скот	217556	196815	196598	138629
в том числе коровы	99914	89459	89379	62764
Свиньи	313095	299525	299055	233784
Овцы и козы	55597	9767	9766	2555
Птица всех видов	11162963	10684430	10684010	10514438

На хозяйства населения приходится 5,6% поголовья крупного рогатого скота, 2,9% свиней, 59,7% овец и коз, 3,9% птицы (в 2014 году, соответственно, – 5,4%, 3,3%, 44,1% и 4,4%). На крестьянские (фермерские) хозяйства приходилось 3,9% поголовья крупного рогатого скота, 1,4% свиней, 22,7% овец и коз, 0,4% птицы (год назад, соответственно, 2,6% крупного рогатого скота, 0,6% свиней, 11% овец и коз и 0,4% птицы).

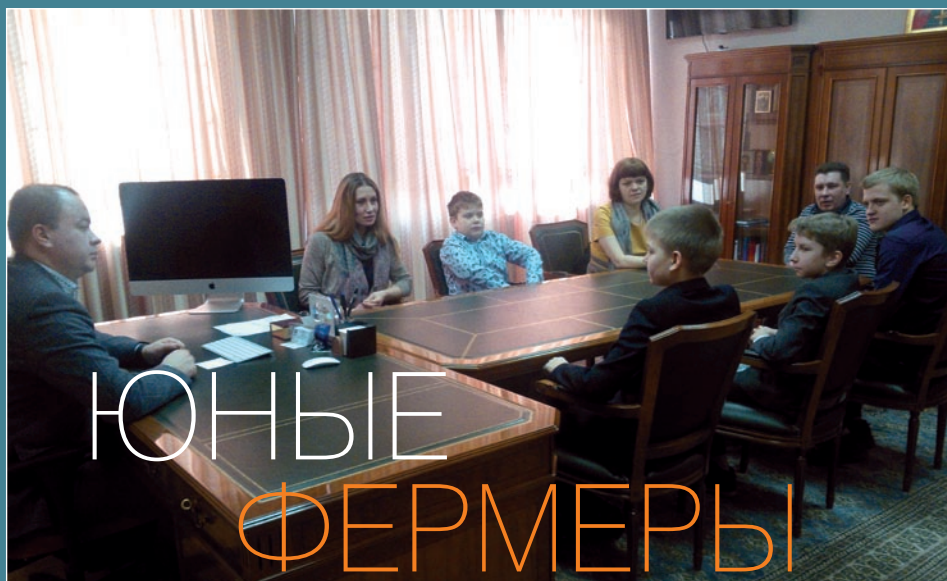
Производство основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий

	Январь 2015 года	Январь 2016 года	Темп роста в %
Мясо (скот и птица в живой массе), тыс. тонн	18,4	22,4	121,8
Молоко, тыс. тонн	54,2	52,6	97,2
Получено яиц от птицы всех видов, млн. штук	16,5	16,0	96,8

Удельный вес хозяйств населения и крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме производства мяса составил 6,3%, молока – 8,7%, яиц – 23,8%.

По информации Мособлстата

Два семиклассника создают в Истринском районе кролиководческое хозяйство по собственному бизнес-плану



ЮНЫЕ ФЕРМЕРЫ

«Это само по себе удивительно и очень радостно, – рассказал Андрей Дунаев, – что в новом поколении есть смелость и задор предлагать свои идеи – отличные идеи! Уровень адекватности предпринимателей, я даже не могу их уже называть детьми, очень высок. Не всякий взрослый может так точно формулировать потребности своего бизнеса. Без всякой скидки на их возраст могу сказать, что меня они убедили в жизнеспособности своего проекта, так что мы в администрации сейчас совершенно серьезно работаем по регламенту выделения земли под КФХ».

Никита Устинов и Николай Евграшин учатся в одной из Истринских школ, занимаются в спортивных секциях, но уже давно мечтают создать собственное фермерское хозяйство по примеру известного Истринского сыровара Олега Сироты.

«Мы посмотрели видео Олега Сироты и решили, что тоже можем, – говорят юные фермеры. – Первым делом нам нужен участок, чтобы поставить там первые клетки, сенник и амбар. Сначала у нас будет 10 голов. Мы посчитали, что до холодов успеем получить первый приплод, а там поставим уже теплый сарай. Мы знаем, что работы будет много, но мы готовы. Тем более что помогать будет наш дедушка, он уже занимался кроликами, и старший брат Николая Иван Евграшин».

В настоящий момент 21-летний Иван Евграшин готовится юридически оформить крестьянско-фермерское хозяйство и представить документы для получения земельного участка в 52 сотки в субаренду, несколько вариантов администрация уже предложила. Никита и Николай по совету Олега Сироты занимаются созданием макета будущего хозяйства, чтобы дополнить бизнес-план конкретными расчётами.

Кураторство проекта «малого» бизнеса взяла на себя опытный фермер Истринского района Ирина Петрова, она разводит птицу и кроликов. Примерно полгода назад она точно также пришла на прием к Андрею Дунаеву за земельным участком для расширения своего дела.

«Я рад, что мы воспитываем детей самостоятельными, уверенными в себе и не боящимися работать на земле, эти качества необходимы в государственном масштабе, – отметил Андрей Дунаев. – И еще лично мне очень приятно, что у нас в районе нет «чиновникофобии» – принцип «открытая власть» губернатора Московской области Андрея Воробьева работает. Я буду рад, если придут и школьники, и студенты, и молодые люди с собственными проектами КФХ,

Необычных посетителей принял 17 февраля Андрей Дунаев, руководитель администрации Истринского района: без записи к нему явились 13-летние Николай Евграшин и Никита Устинов. Школьники принесли с собой бизнес-план небольшой кролиководческой фермы и просили выделить им, как начинающим фермерам, земельный участок в 7 соток.

предприятий, реальных дел. Для этого мы и работаем, создавая «область возможностей».

«Отрадно, что у нас, в Истринском районе, живут такие инициативные и целеустремлённые... школьники. Признаться честно, я была восхищена, когда пообщавшись с ребятами поняла, что они не просто загорелись идеей, а действительно подготовились и наравне со взрослыми могут принимать участие в обсуждении вопросов по разведению кроликов. Истринская ТПП окажет все возможное содействие ребятам и, надеюсь, совсем в скором времени наш прецедент послужит примером и для других молодых, одарённых и целеустремлённых ребят», – прокомментировала Ольга Попова (генеральный директор Союза «Истринская ТПП»).



«ЛЕГКИХ ПУТЕЙ НЕ БЫВАЕТ» РАЗМЫШЛЕНИЯ АГРАРИЯ

Не так давно Правительство РФ обозначило АПК как новый приоритет развития страны. В «тему» пришлось и санкции, введенные в отношении России (хотя до сих пор многие недоумевают: почему раньше надо было поддерживать иностранных производителей, и только после эмбарго вспомнили про отечественных?..). Приняты законы, нормативные акты, старающиеся всячески и довольно активно помочь развитию сельскохозяйственной отрасли. Но то ли еще мало времени прошло, то ли мер поддержки недостаточно, но пока впечатляющими достижениями аграрии похвалиться не могут. Что же надо для более интенсивного развития отрасли? На эту тему размышляет президент ТПП г.о. Черноголовка, руководитель компании «АГРОТЕХМАРКЕТ» **Е.Т. Зуев.**



– Сегодня правительство Московской области особое внимание уделяет развитию АПК Подмоскovie, как одной из ключевых отраслей и значимой точки развития экономики региона. С этой целью проводится серьезная работа по популяризации сельскохозяйственного производства и возможностей области в расширении производства и увеличении ассортимента продуктов питания, их глубокой переработки, а также инфраструктуры доведения продукции до потребителя. Результаты этой работы хорошо отражаются в итогах прошедшего года.

Достигнуты рекордные за всю историю сельскохозяйственной жизни Подмоскovie показатели практически по всем видам производимой продукции. Вводятся в строй новые предприятия в области овощеводства, строятся тепличные комплексы, крупные свиноводческие и мясомолочные комбинаты. В ближайшие годы будут включены в работу торгово-распределительные центры. Развивается направление сельхозкооперации,

организуются международные артельные проекты по совместному строительству новых объектов в Московском регионе. Вовлекаются в сельское хозяйство территории ранее необработанных земель.

Своеобразным положительным моментом явилось продовольственное эмбарго, которое послужило дополнительным стимулом к развитию всего АПК. Это снизило конкуренцию, увеличило интерес российских торговых точек и сетей к продукции подмосковных производителей. Аграрии стали ощущать себя увереннее на рынке сбыта. Они удачно вписались в программу импортозамещения. В нашем регионе стали развиваться экзотические производства, многие сельхозпроизводители пробуют себя в нетрадиционных отраслях: разведение улиток, страусов, сыроварение, производство деликатесов из мяса бобра, медведя, разведение в промышленных масштабах перепелок, изготовление овощных чипсов, развитие агротуризма.

Однако по некоторым отраслям, например, по производству молока, овощей, мяса КРС самообеспеченность пока еще находится на низком уровне – от 10% до 30%, т.к. по данным видам продукции ранее предпочитались импортные товары, и сегодня сельхозтоваропроизводителям региона надо нагонять упущенные возможности. Для этого губернатором МО определены приоритеты развития сельхозпроизводства. Это введение в оборот необрабатываемых земель, развитие высокотехнологичного сельхозпроизводства закрытого грунта, программа по развитию



молочного животноводства. Приняты областные программы по субсидированию капитальных затрат при строительстве новых и модернизации действующих сельхозпроизводств, обеспечивается поддержка фермерского хозяйства. Программы уже начали действовать и приносят первые результаты.

Но все мы знаем, что лёгких путей не бывает, и на каждом выбранном направлении есть свои препятствия. Предприниматели, занимающиеся сельхозпроизводством, видят немало возможностей, которые позволили бы в разы увеличить темпы прироста производимой продукции и введение в эксплуатацию новых сельскохозяйственных производств. Одним из сдерживающих факторов является процесс выделения земельных участков для организации новых сельскохозяйственных производств. Существует Постановление губернатора МО, которое позволяет предпринимателям получить землю сельхозназначения под производство и строительство новых проектов без конкурса и торгов. Данная процедура работает. Однако в Постановлении регламент прописан достаточно «туманно», что позволяет чиновникам трактовать данный нормативный акт по-разному. В частности не четко прописана процедура подтверждения наличия финан-



совых ресурсов у компании для реализации проекта. Также предприниматели лишены возможности получить информацию об обеспеченности участка необходимыми коммуникациями и предварительных расходах на их подключение, так как Мособлгаз и МОЭСК по их внутренним документам отказываются давать технические условия и котировки на подключение к существующим сетям без документов на право обладания данным земельным участком. Проще говоря, пока вы не получили землю в аренду или собственность, вы не можете узнать во сколько обойдется подключение к электрическим, газовым и водопроводным сетям. А для расчета затрат и составления бизнес-плана, это первоочередные сведения. Далее, для выполнения проектных работ высокотехнологичных объектов, таких как тепличные комплексы, перерабатывающие заводы, грибные комплексы и другие производства, также необходимо иметь документы на право обладания участком. Более того, ни один новый проект не обходится без дополнительного финансирования



(займов, кредитов), но без проектно-сметной документации в банке и других финансовых учреждениях не рассматривают проекты, которые предлагаются к финансированию. Тем самым образуется замкнутый круг: землю не дают без подтверждения финансирования, а подтвердить финансирование земельного участка без проектно-сметной документации невозможно.

Есть и другая проблема. Многие сельхозпредприятия находятся, так уж исторически сложилось, на землях промышленности, а занимаемые сельхозпроизводством. И сегодня земли промышленности перевести в земли сельхозназначения проблематично. Вроде бы, в чем проблема: работай на этой земле, но налог на земли промышленности в десятки раз выше, чем за землю сельхозназначения.

Московская область в развитии сельского хозяйства в рамках программы полной продовольственной независимости имеет огромный потенциал для роста. Предпринимаемые правительством и МСХМО усилия дают ощутимые результаты. Однако есть ощущение, что развитие могло бы идти более высокими темпами. Необходимо значительно сократить сроки процедуры работы с инвесторами по предоставлению возможности выхода «в поле» или на строительство новых сельхоз объектов и объектов модернизации. Для этого необходимо на межведомственном уровне хотя бы один раз в квартал проводить координационное совещание с участием инвесторов по заявленным проектам. Уверен, что срок реализации от идеи и заявления до первой единицы продукции должен быть не более года-двух лет в зависимости от масштаба проекта.

Положительные изменения несмотря ни на что очевидны, но в наше непростое время нужно в разы увеличивать темпы роста. У российских предпринимателей много идей, но не все выдерживают бюрократический марафон. Его нужно искоренять.

Достигнуты рекордные за всю историю сельскохозяйственной жизни Подмосковья показатели практически по всем видам производимой продукции. Вводятся в строй новые предприятия в области овощеводства, строятся тепличные комплексы, крупные свиноводческие и мясомолочные комбинаты.

ВОЗРОЖДАЯ ПРОМЫСЕЛ

«Без труда не вытащишь и рыбку из пруда» – эту поговорку с детства знает каждый, но в ООО «Царское озеро» её понимают буквально. Проект «Царское озеро» – масштабное начинание, направленное, в первую очередь, на развитие отечественного рыбоводства. В Московской области создается крупнейший селекционный центр, главной задачей которого станет обеспечение рыбоводческих хозяйств личинками осетровых и форелевых рыб, стоит также серьёзная цель пополнения природных ресурсов. Производственная мощность селекционного центра – 500 миллионов личинок осетровых и форелевых рыб в год. О том, как развивается проект, на каком этапе сегодня находится, нам рассказал генеральный директор **Андраник Никогосян**.



– *Андраник Оганесович, в прошлом году началось строительство осетровой фермы «Царское озеро». Давайте напомним нашим читателям: что это за проект?*

– Да, в прошлом году на территории Московской области началось строительство крупнейшего комплекса в центральной России по выращиванию осетровых и форелевых видов рыб. Цель строительства данного комплекса – программа импортозамещения, созданная Президентом РФ. В основе конечной цели – заполнение внутреннего рынка и Евроазиатского пространства продуктами

рыбного производства (от икры до переработки и консервации), где применены современные технологии рыбного хозяйства (выведение, селекционирование, разведение, переработка самой рыбы; кормовая база, создание и производство кормов, включая продажу; трудовые кадры, обучение; технологические инновации).

– *На каком этапе сегодня реализация масштабного проекта? Рыб уже разводят?*

– Пока в активной стадии идет строительство, которое выходит на завершающий этап. И

мы очень надеемся, что к концу второго квартала текущего года, мы выйдем на финишную прямую и сможем запустить весь комплекс в полной мощности.

– *Рынок сбыта налажен?*

– С момента запуска проекта в жизнь нашей командой проделана огромная работа по анализу данного сектора экономики на внутреннем рынке России. Достигнуты договоренности с рынками сбыта, где основными партнерами выступают как крупные сетевые гиганты продовольственного рынка страны,



В прошлом году на территории Московской области началось строительство крупнейшего комплекса в центральной России по выращиванию осетровых и форелевых видов рыб.

А Вы знали?

Рыбный день в православной традиции

Традиционно в православии среда и пятница являются постными днями, в которые запрещается употребление мяса. В то же время в период от Пасхи до Троицы (Пятидесятницы) в среду и пятницу в Русской Православной Церкви разрешается рыба. Во время длительных постов (например, Рождественского), во вторник и четверг допускается рыба. Также рыбными днями являются некоторые праздники, как например: Благовещение Пресвятой Богородицы (в те годы, когда Пасха празднуется позже 7 апреля), Вербное воскресенье (Вход Господень в Иерусалим), Преображение Господне.



Рыбный день в СССР

В Советском Союзе рыбный день не имел никакой связи с православной традицией. Введение рыбного меню для населения было вызвано спадом производства мяса и борьбой с недостатком белков в рационе. Автором «рыбного дня», введенного 12 сентября 1932 года постановлением Наркомснаба СССР «О введении рыбного дня на предприятиях общественного питания», был А. И. Микоян. Позднее, 26 октября 1976 года, ЦК КПСС издал повторное постановление о введении «рыбного дня». На этот раз причиной его введения являлась не столько нехватка мясной пищи, сколько желание руководства страны увеличить производство рыбной продукции. На этот раз за рыбным днём был закреплён постоянный день недели — четверг. Многие предприятия общественного питания в этот день не включали в меню никаких мясных блюд, что вызывало недовольство у рабочих и служащих.



Рыбный день в России

В постсоветской России частично сохранилась традиция отношения к четвергу как к рыбному дню. Некоторые предприятия общественного питания, прежде всего рассчитанные на массовый спрос столовые, предлагают по четвергам большой выбор рыбных блюд. С другой стороны, массовый характер имеет возврат к православным традициям: в меню большинства российских ресторанов имеется постный раздел — как минимум во время Великого поста, а иногда во время прочих постов и еженедельных постных дней (среда и пятница).

так и отдельно взятые муниципальные единицы. Рыба и рыбные продукты востребованы, покупатели есть. Тем более, это актуально в свете продовольственного эмбарго и контрсанкций, введенных нашей страной и, конечно же, экологической обстановкой в России, когда в наших реках уже исчезают некоторые породы рыб. Есть такая пословица: славна Астрахань осетрами, Сибирь — соболями. К сожалению, даже в Астрахани сегодня осетры в Волге — большая редкость.

— С какими трудностями приходится сталкиваться рыбозаводчикам?

— Основная проблема, с которой нам пришлось столкнуться — это отсутствие трудовых кадров, специалистов, знающих и умеющих воплотить идею в жизнь. В силу сложившихся обстоятельств, в стране переизбыток юристов, экономистов, всякого



рода управленческого персонала, а вот специалистов, которые, как говорится, созидают руками, катастрофически не хватает. В связи с этим нами было принято решение создания учебного среднеобразовательного центра на базе селекционного комплекса, где, помимо подготовки высококвалифицированных кадров по узкой специальности, будем также выпускать кадры в других направлениях сельского хозяйства и экологии. Обучение будет проходить как и на базе среднего технического образования, так и позволит действующим кадрам пройти уровень повышения квалификации.

— В свете продуктового эмбарго ассортимент продукции расширяться не будет?

— Зная и анализируя ситуацию на мировом продуктовом рынке на сегодняшний день, мы понимаем, что она очень нестабильна. Поэтому никаких иллюзий по поводу того, что вскоре наши прилавки будут снова «завалены» импортной рыбой — нет. Да российские производители и сами могут восполнить эти «пробелы». Дело времени. Поэтому, конечно, мы не собираемся останавливаться на сегодняшних планах. Мы видим перспективы развития и, конечно, со временем и наш ассортимент обязательно расширится.



«АГРОХОЛДИНГ – ИСТРА» РАБОТА НА ПЕРСПЕКТИВУ



Группа компаний «Агрохолдинг-Истра» создана в 2012 году, включает в себя такие компании, как ОАО «Истра-хлебопродукт», ООО «Птицефабрика Ново-Петровская», ЗАО «Тверской птицеводческий комплекс», ООО «Новые аграрные технологии», ООО «Луховицкая зерновая компания». О работе холдинга рассказывает его руководитель **В.С. Крушинских**.

Руководство компании собрало достаточно серьезную команду высококвалифицированных менеджеров и специалистов, благодаря работе которых предприятия существенно изменились. Продукция холдинга реализуется в Москве и Московской области и пользуется заслуженным авторитетом как среди розничных потребителей, так и на рынке B2B. Холдинг производит комбикорм, муку, мясо птицы, пшеницу, ячмень, рапс и другие виды зерновых и масличных культур. В 2015 году предприятия холдинга реализовали для отправки на экспорт 10 тыс. тонн рапса.

Прежде всего изменилась структура управления, функции единоличного исполнительного органа всех основных предприятий перешли к управляющей компании. С одной стороны, произошла централизация системы управленческих процессов, в том числе организационных, финансовых, контрольных, управления запасами и ресурсами, правовым обеспечением и т.д. С другой стороны, предоставлена определенная самостоятельность руководителям бизнес-направлений, которые в рамках своих бюджетов имеют возможность самостоятельно осуществлять оперативно-организационную работу предприятий. Полагаем, что в настоящих условиях это оптимальная организация управления многопрофильными сельскохозяйственными предприятиями.

В целом идеология формирования и развития бизнеса направлена на удовлетворение нужд конечного потребителя.

Что же все-таки изменилось? Рассмотрим произошедшие изменения на конкретных примерах. Так, «головное» предприятие

ОАО «Истра-хлебопродукт», которое традиционно осуществляет производство муки и комбикорма, в 2011 году произвело 125,3 тыс. тонн комбикорма и 78 тыс. тонн муки. Начиная с 2012 года, ежегодно увеличивало объем производства комбикорма в среднем на 11%, а муки – на 7,3%. В 2015 году произведено 233,4 тыс. тонн комбикорма и 109 тыс. тонн муки, а в 2016 г. планируется получить 260 тыс. тонн комбикорма, что более чем в два раза выше показателя 2011 года. Птицеводческий блок в 2011 году производил 11 тыс. тонн, а в 2015 году произведено 23 тыс. тонны живой массы птицы.

Цифры говорят сами за себя, наблюдается положительная динамика увеличения объема производства, аналогичная положительная динамика прослеживается и по другим показателям, несомненно, это результат эффективной работы управленческого персонала холдинга.

За непродолжительный период времени Управляющей компании удалось не только развить существующие бизнесы, но и успешно создать новое направление. В 2013г. были организованы растениеводческие предприятия ООО «Новые аграрные технологии» и ООО «Луховицкая зерновая компания». На залежных землях, которые не обрабатывались по 10-20 лет, практически с колес была организована работа по введению земель в сельскохозяйственный оборот. На данном этапе компании ввели в оборот более 40 тыс. га земли. По итогам работы 2015 года валовый сбор составил более 70 000 тонн зерновых и более 18 000 тонн рапса. Эти показатели составляют 20-25% от общего объема производства зерновых и 80% масличных в Московской области. С уверенностью можно сказать, что ООО «НАТ» и ООО «ЛЗК» являются самыми крупными предприятиями в Московской области по объему производства зерновых и масличных культур.

17 марта 2016г. холдинг приобрел контрольный пакет акций ОАО «Зарайскхлебопродукт». Это еще один новый проект по превращению Зарайского района в крупнейшего игрока по хранению зерна в Московской области. Данное инфраструктурное приобретение создает условие по



увеличению посевных площадей не только в Зарайском и Луховицких районах, но и в прилегающих к ним районах Московской и Рязанской областей. Кроме этого, элеватор обеспечит своевременную уборку урожая, его подработку и качественное хранение. Жители Зарайска с гордостью отмечают, что самое значимое сооружение города ожило, задышало, потянулись вереницы машин с зерном. Несомненно, это благоприятно сказывается и для района во всех отношениях: создание дополнительных рабочих мест, налоговых отношениях, привлечение дополнительных инвестиций.

В 2016-2017г. планируется комплексная модернизация Зарайского элеватора в целях увеличения мощностей по приемке зерновых до 5 000 тонн в час и создание мощностей по хранению масличных на 25 000 тонн, в настоящее время элеватор способен принимать 2 000 тонн зерна в час и осуществлять сушку зерна в объеме 150 тонн в час. Планируем увеличить мощности по сушке до 250 тонн в час в текущем году.

В планах компании – реализовать проект «Семеноводство» по созданию инфраструктуры для производства семян озимой пшеницы в объеме 25 тыс. тонн в год совместно с ГНУ Московский научно-исследовательский институт сельского хозяйства «Немчиновка», что позволит, с одной стороны, сократить затраты на закупку семенного материала, а с другой стороны – повысить репродуктивность посевного материала и создать условия для дальнейшего развития научно-производственной базы селекции подмосковных сортов озимой пшеницы, рапса и льна. Кроме этого, холдинг планирует реализовать государственную программу по выращиванию льна на территории Московской области на площади не менее 5 тыс. га. Это позволит возродить традиционную культуру в Московской области. Однако реализация этого проекта возможна при действенной помощи администрации Московской области, так как холдинг не имеет достаточно площадей для ввода новых культур. Мы остро нуждаемся в дополнительных сельскохозяйственных площадях для дальнейшего развития, для этого располагаем всеми ресурсами, как материальным, так и трудовым потенциалом. Данный вопрос находится в проработке.

В настоящее время начались весенне-полевые работы. Несмотря на то, что снег еще растаял не до конца, началась подкормка озимой пшеницы, полностью подготовлена техника и оборудование к весенне-полевым работам. Дополнительно к 19 тыс. га озимой пшеницы предстоит произвести сев яровых на площади более 17 тыс. га. Планируем получить валовый сбор зерновых в объеме не менее 75 тыс. тонн и не менее 19 тыс. рапса. Планируем ввести в оборот более 8 тыс. га залежных земель. В текущем году компания расширила технический парк новыми тракторами марки JohnDeere 8320 R на 6 единиц и на 2 самоходных опрыскивателя JohnDeere



Комбикорм ОАО «Истра-хлебопродукт» с медалью с выставки Золотая осень 2011



Генеральный директор ООО «УК «АГРОХОЛДИНГ-ИСТРА» Крушинских В.С. с исполнительным директором ОАО «Истра-Хлебопродукт» Окселенко В.В.



Поля в Зарайске

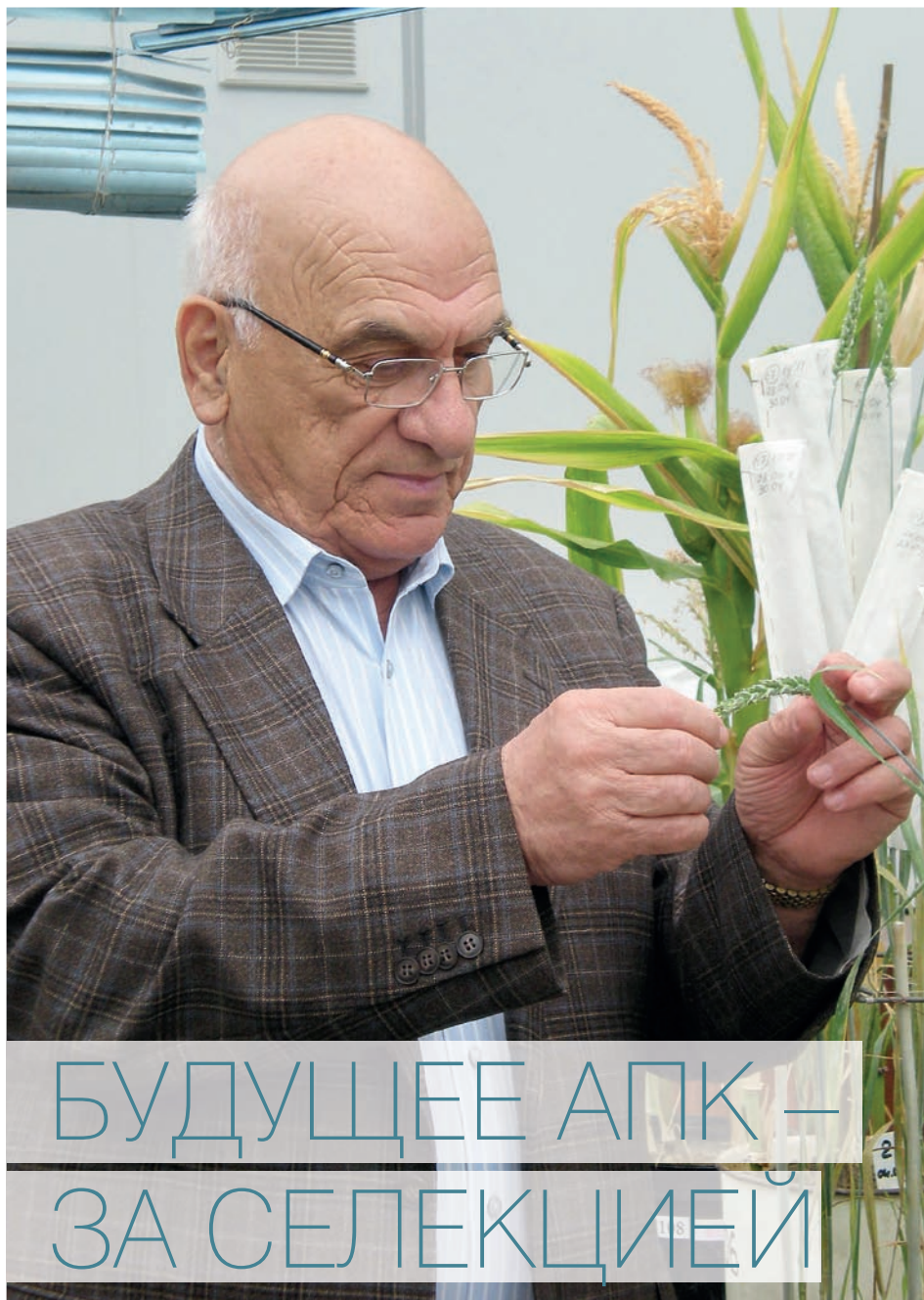
R4030 и дополнительным навесным и прицепным оборудованием. Компания оснащена самоходной техникой и оборудованием, способным обслуживать не менее 80 тыс. га и ежегодно вводить не менее 20 тыс. тонн залежных земель. Мы внимательно отслеживаем новейшие веяния и технологии в выращивании сельхозпродуктов, успешно применяя их на своем производстве.

Уверен, что сельское хозяйство РФ находится на подъеме и в состоянии обеспечить потребности россиян в качественной и здоровой пище. Наш холдинг готов внести свой достойный вклад в обеспечение продовольственной безопасности нашей Родины.

Н. Сергеева.



ИХП



БУДУЩЕЕ АПК — ЗА СЕЛЕКЦИЕЙ

*«Велик сеятель. Никогда не забывал о нем мир,
никогда не позабудет —
ни в радости, ни в беде. И никакая глыба золо-
та не перевесит крошку хлеба».*
(Н. Некрасов)

Людей, фанатично преданных своему делу, сегодня не так уж и много, хотя именно на них и держится прогресс. И каждая встреча с таким человеком — несомненная удача. Более полувека великий труженик ученый-селекционер Баграт Исменович Сандухадзе после каждого сбора урожая просматривает 500 тыс. колосьев (!) с одной целью — найти лучший. И он совершил чудо, в существовании которого сомневались все — он выращивает качественный хлеб там, где, казалось бы, это сделать невозможно. О достижениях и перспективах российской селекции мы беседуем с академиком РАН, заведующим лабораторией селекции озимой пшеницы Московского НИИСХ «Немчиновка»

Б.И. Сандухадзе.

— Баграт Исменович, издавна пшеничными регионами считались Ставрополье, Краснодарский край... Вы же пытаетесь присвоить этот статус Подмоскovie. Получится?

— Да, озимая пшеница для Московского региона — новый продукт. Основную площадь здесь всегда занимала озимая рожь, потому как она хорошо зимовала. И вот уже три поколения селекционеров вели в Немчиновке целенаправленную работу по улучшению этого злака и приспособлению его к нашим климатическим условиям. И сегодня пшеница занимает 95-98% посевной площади, когда как 100 лет назад было наоборот — рожь превалировала. Это результат селекционной работы.

— Расскажите о Ваших разработках, ведь Вы шли к этому почти полвека?

— Основной лейтмотив нашей работы — всё берет на себя сорт. Мы создаем сейчас сорта, у которых несколько десятков полезных признаков, из них главные — урожайность, качество зерна и устойчивость к болезням. По урожайности (причем не только в этом году, но и уже четыре года подряд!) мы получаем результат 110–130 центнеров с гектара. А что было 40 лет назад? 45–50 ц/га.

Считалось, что в нашей зоне можно выращивать зерно только для фуража. Прохладная погода и частые дожди во время налива зерна не способствовали накоплению в зерне большого количества белка и клейковины. А клейковины для нормального, качественного

хлеба надо не менее 25–26%, белка — 14%. За последние 40 лет с повышением урожайности во всем мире резко упало качество зерна. Это проблема номер один для всех генетиков и селекционеров Земли. Как же сочетать высокий урожай с высоким качеством зерна? 30 лет назад мы поставили перед собой такую задачу. Я горжусь тем, что нам удалось вывести сорт «Московская-39», который сегодня занимает более 90% посевных площадей Центрального региона РФ. Благодаря этому сорту в настоящее время в центре России, где проживает более половины населения страны, создан новый регион производства продовольственного зерна. Его также выращивают в Прибалтике, Ростове, Кирове, Востоке страны... Ему нет равных в мире по сочетанию



высокой урожайности с высоким качеством зерна. У наших сортов, которые дали по 120–130 центнеров с гектара, процент белка 15–16. Это выше международного стандарта. Причем эти сорта противостояли неблагоприятным погодным условиям. Могу уверенно заявить, что в сортах, которые выращивают в Ставрополье, Краснодарском крае белка в лучшем случае 10–13%.

– «Подумаешь! – рассудят некоторые, – тут удобрений побольше подсыпал, там химии какой налил – и урожай хороший и «заморочек» селекционных нет». Может ли «химия» тягаться с селекцией? Какое зерно выращивать выгоднее?

– Действительно, сегодня многие говорят о современных технологиях, сколько удобрений вводить, а о селекции ни слова. Это неправильно. Селекция самый дешевый способ поднятия урожайности зерновых культур. Можно, конечно, поднять её путём техногенных способов – удобрения, пестициды, гербициды. А можно просто скрещивая растения, и выбирая лучшие биотипы. Чтобы получить сегодня хороший урожай, нужны сорт и техногенные факторы. Сорт – это дешево. Приехал ко мне специалист, заплатил «копейки» и получил четыре мешка зерна. Он размножает их, и это ему ничего не стоит. Причем, этот сорт при правильном ведении семеноводческой работы будет работать на него несколько десятков лет. А техногенные факторы – это уже миллиарды рублей затрат по стране.

Не отрицаю, что с помощью химии можно тоже кое-чего добиться, но следует помнить об экологии. Почвы уже перенасыщены вредными веществами, а если так будет продолжаться, то через 20–30 лет может случиться экологическая катастрофа. Дело в том, что на землю обрушивается огромная нагрузка из пестицидов, и почва уже не выдерживает. У нас же земля сохраняет свою исконную сущность, свою главную ценность – плодородие. Такое впечатление, будто сам сорт о своей земле заботится, не позволяет ей истощаться. Когда в 1963 г. я сюда приехал, гумуса было

4,7%, а сейчас 0,9%, т.е. почвы сильно истощились. И через 50 лет что останется от земли? На Западе это давно знают, а потому буквально завалили нас разными веществами, которые давно не приносят никакой пользы. Мы же выводим сорта, которым нужна минимальная обработка. У меня появились сорта, которые я абсолютно ничем не обрабатывал в период вегетации. И, представьте, мучнистой росы нет, ржавчины нет, других болезней нет. Даже не удастся заразить их искусственно! А такие опыты мы проводим уже 10 лет. То есть отпадает надобность в обработке пестицидами от болезней. Хлеба не полегают, что очень важно. Скоро мы вообще откажемся от химии и наша перспектива – это органическое земледелие. Надо, чтобы люди питались качественным, экологически безопасным хлебом.



– Однако сельхозпроизводители продолжают активно пользоваться зарубежным семенным материалом...

– Я вообще уверен, что производитель должен сеять тот сорт, который дает больше

дохода с единицы площади за счёт сочетания высокого урожая с лучшим качеством, не обращая внимания на то, импортные семена или российские. Однако, когда мы покупаем за рубежом машины, бытовую технику – у меня не возникает больших вопросов, хотя обидно, конечно, что они могут производить качественные вещи, а мы пока не умеем. Но когда мы из Бразилии возим мясо, я вам скажу, – это преступление перед нашими крестьянами! Как можно продукты, которые здесь дешевле в два раза, качественнее в три раза, возить Бог знает откуда?! Если мы умеем производить качественное сырье, семена, другие продукты питания, зачем же при этом поддерживать зарубежных производителей?

– Насколько в России развита селекционная работа? Что мешает её развитию?

– Казалось бы, что сейчас может быть важнее для нашей страны, чем селекционная работа? Мы живем в ужасных климатических условиях, и они ежегодно ухудшаются. В феврале дожди – когда такое было? Поэтому нам надо выводить сорта, в которых генотипы будут доминировать над средой, это отмечал еще Н.И.Вавилов. Я не боюсь, что мои посевы не перезимуют. Каждую осень я их провожу к зиме добрыми напутственными словами. Когда я прихожу весной на поле, вижу, как поднимаются растения. Они зеленые, крепкие. Такое впечатление, будто для них холодов и снега не было. Я им говорю: «Спасибо, ребята, что вы хорошо перезимовали!» Но разве не был бы счастлив при этом любой аграрий? Что делать? Надо обратиться лицом к сельскому хозяйству, надо помогать. Почему мы раньше возили все из-за границы?

Почему мы не могли заказать нашим крестьянам? Сейчас все опомнились, власть призывает наших крестьян каждый год: сейте, сейте, сейте... Но ограничивается только призывами. Крестьянин не знает, что сеять, в



каком количестве и что за них получит осенью. Это с бразильскими и иными фермерами заключаются договоры, в которых указаны гарантированные объемы и цена, по которой их урожай будет покупать государство, а в России такого нет. Российский крестьянин, как и в прошлом, может вновь вывести нашу страну в передовые. Сейчас мы в среднем получаем по 20–25 центнеров пшеницы с гектара. Последние три года в Подмосковье я получаю 100–110 центнеров. Таков разрыв между производственниками и наукой. Надо наши методы перенести с опытных делянок на поля, и в этом должна быть главная забота властей. Не банкам нужно помогать, не всяким там менеджерам, а селекционерам и крестьянам. Власть должна навести порядок в этой области, и тогда у нас будет изобилие не на словах, а на столах.

продажи семян, который он вывел. Там вся селекция частная, они хорошо живут. А наши? У нас 25% финансирования от государства, а научной продукции государству причитается 100%. При том, что научные труды, авторские права, патенты – это всё прибыльно, а мы ничего с наших разработок не имеем. Но, несмотря на это в России всё же самая большая перспектива увеличения производства зерна.

У нас огромные массивы, Черноземье, погода... Пшеница всегда востребована. И молодые селекционеры есть, правда, их не так много, как того требует время. Но зато они очень талантливые, прекрасные ученые, специалисты высочайшего класса. Они продолжатели дела великих селекционеров прошлого.

Беседовала Наталья Варфоломеева.

БИОГРАФИЯ:

БАГРАТ ИСМЕНОВИЧ САНДУХАДЗЕ.

Академик РАН и РАСХН, ученый-селекционер зерновых культур.

Заведующий Лабораторией селекции озимой пшеницы и первичного семеноводства НИИСХ «Немчиновка», доктор сельскохозяйственных наук.

Родился в Грузинской ССР.

В 1962 г. окончил Московскую сельскохозяйственную академию им. К.А. Тимирязева.

С 1962 г. работает в НИИ сельского хозяйства Центральных районов нечерноземной зоны.

Внес большой вклад в развитие селекции зерновых культур. Научные работы посвящены совершенствованию методических основ селекции озимой пшеницы на продуктивность, зимостойкость, устойчивость к полеганию и вредоносным патогенам.

Разработал оригинальные схемы селекции на основе прерывающихся беккроссов, отдаленной гибридизации и др.

Под его руководством и при непосредственном участии созданы и внедрены в производство восемь зимостойких короткостебельных высокопродуктивных с высоким качеством зерна сортов озимой пшеницы.

За научные заслуги награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени (2007), Золотой медалью «За вклад в развитие агропромышленного комплекса России», ему присвоено почетное звание «Заслуженный деятель науки Российской Федерации». Награжден медалями СССР, ВСХВ и ВДНХ, золотой медалью им. П.П. Лукьяненко. Лауреат Демидовской премии. За создание новых сортов авторский коллектив во главе с академиком Б.И. Сандухадзе удостоен золотых медалей многих международных и всероссийских агропромышленных выставок.

Б.И. Сандухадзе в 2001 г. избран член-корреспондентом, а в 2005 г. действительным членом (академиком) Российской академии сельскохозяйственных наук. В 2003 г. ему присвоено звание «Заслуженный деятель науки», в 2006 г. ученое звание профессора по специальности селекция и семеноводство. Председатель секции озимой пшеницы отделения растениеводства Россельхозакадемии.

Опубликовано более 197 научных трудов, в том числе три монографии. Ряд трудов вышли за рубежом.

Имеет восемь авторских свидетельств на изобретения 15 авторских свидетельств на сорта.



– А молодежь наукой заниматься рвется? Много молодых селекционеров?

– У нас вклад в НИИ 8 тысяч рублей для молодого специалиста. Кто к нам пойдет? За рубежом селекционер имеет доход 5–6% от всей

Производство основных видов продукции животноводства в сельскохозяйственных организациях

(без подсобных хозяйств, не состоящих на самостоятельном балансе)

	Январь 2015 года	Январь 2016 года	Темп роста в %
Мясо (скот и птица в живом весе), тонн	16972,7	21015,1	123,8
 крупный рогатый скот	1749,9	1730,8	98,9
 свиньи	3453,4	4060,1	117,6
 овцы и козы	90,5	4,7	5,1
 птица	11666,4	15211,3	130,4
другие виды скота	12,5	8,2	65,9
 Молоко, тонн	49709,3	48009,7	96,6
 Яйцо куриное, тыс. штук	11435,2	10998,2	96,2

Надои молока на 1 корову в сельскохозяйственных организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, в январе 2016 года составили 558 килограммов, за соответствующий период 2015 года – 551 килограмм, яйценоскость кур-несушек – 19 яиц, в январе 2015 года – 20 яиц.

На 1 февраля 2016 года в сельскохозяйственных организациях, не относящихся к субъектам малого предпринимательства, имелось в наличии 257,7 тысячи тонн кормовых единиц, в том числе 42,2 тысячи тонн – концентрированных. На одну условную голову скота приходилось 6,6 центнера кормовых единиц против 7,2 центнера на 1 февраля 2015 года.



По информации Мособлстата



В тепличных условиях...

Основным направлением деятельности ЗАО «Матвеевское» в настоящее время является производство овощей защищенного грунта и молочной продукции наивысшего качества. Тепличный комплекс предприятия расположен в Одинцовском, а фермы – в Можайском районах Московской области.

По состоянию на начало 2016 года площадь теплиц составляет 8 га, из них 5,5 га современные зимние теплицы. Производство овощей ежегодно увеличивается и к концу 2016 года планируется не менее 2900 тонн. Однако в настоящее время тепличное направление в «Матвеевском», как и в большинстве тепличных комбинатов в России, сталкивается с одинаковыми проблемами. В первую очередь, это бесконтрольный импорт тепличных овощей, причем продукция завозится низкого, опас-

ного для здоровья качества. В «Матвеевском» создана и функционирует своя хорошо оснащенная биолaborатория по производству энтомофагов. Защита растений от вредителей ведется биологическим методом: с применением биопрепаратов и энтомофагов. Ежегодно в биолaborатории производится около 20 млн. штук различных энтомофагов, предприятие использует их как для собственного производства, так и на продажу. В «Матвеевском» избегать химии в растениеводстве

считают делом чести, ведь они кормят людей. Однако потребители в нашей стране недостаточно осведомлены об особенностях технологий выращивания российских и зарубежных овощей и покупают продукцию, зачастую ориентируясь на ее цену на прилавке, а не на качественную составляющую.

Ощутимая проблема функционирования тепличной отрасли – это продолжающийся диспаритет цен на тепличную продукцию и цен на энергоносители, удобрения и прочие материалы, используемые в производстве. Так, с 2009 по 2015 год цена на газ выросла в 2 раза, а средняя цена реализации овощей увеличилась только на 30%. В таких условиях предприятиям трудно не только осуществлять текущее финансирование отрасли, но и найти средства на строительство и модернизацию новых теплиц. Однако сделать это необходимо, так как в старых теплицах вследствие физического износа повышенные затраты на





отопление, ремонт, остекление. Кроме того, в них невозможно добиться увеличения урожайности и, следовательно, объема производимой продукции, что моментально сказывается на экономике предприятия.

С 2014 года в ЗАО «Матвеевское» реализуется комплексная программа энергосбережения. Отопление тепличного комбината, а также прочих производственных, вспомогательных и офисных помещений осуществляется от новых автоматизированных газовых котельных. В результате предприятие сократило расход теплоэнергии более чем в 2 раза, что положительно отразилось на финансово-экономическом результате работы. А тепличному комбинату введение в строй новой котельной позволило обеспечить подачу растениям CO₂, неотъемлемого элемента фотосинтеза, что незамедлительно повлияло на увеличение урожайности и улучшение качества овощей.

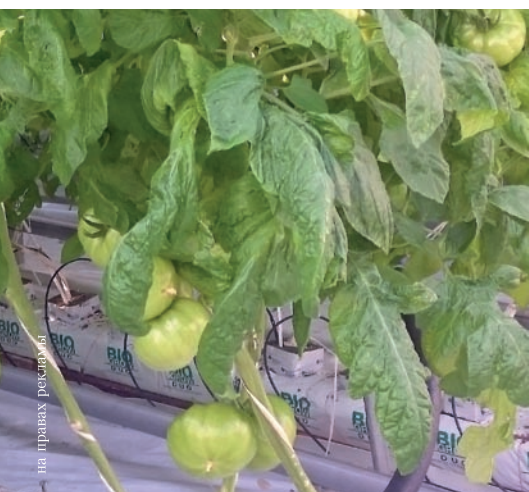
В современных модернизированных теплицах менее остро стоит проблема оттока кадров. Однако в целом проблема подготовки кадров для отрасли защищенного грунта в нашей стране не решена. Не хватает как профессиональных агротехнических специалистов, так и непосредственно овощеводов. Оборудование тоже используется импортное. И не всегда западные технологии легко адаптировать в российском климате. Существенной проблемой является отсутствие в ведущих аграрных высших образовательных учреждениях учебных теплиц с современным технологическим оборудованием. Поэтому обучать местный персонал приходится с нуля.

Самая острая проблема на сегодняшний день – это обеспечить сбыт произведенной продукции по достойной цене. ЗАО «Матвеевское» работает на рынок Московского региона. Основная часть продукции реализуется оптовым покупателям, политика которых такова: получить товар по заниженной цене, выставить более высокую цену для конечного потребителя и получить хорошую маржу. По такому же принципу сейчас работают и крупные торговые сети, которые в последние годы активно укрупняются.

Проблема сбыта актуальна и для реализации молочной продукции, ассортимент которой состоит из более 20 наименований. «Матвеевское» реализует свою продукцию в основном местным покупателям, проживающим недалеко от производства. Потребителю нужно четко понимать: качественная, здоровая молочная продукция не предназначена для длительного хранения и не содержит консервантов и ароматизаторов, так называемых «идентичных натуральным». Для производства молочной продукции предприятие использует только натуральное сырье, молоко поступает с собственных ферм, расположенных в Можайском районе Подмосковья. На фермах строго соблюдаются все ветеринарно-санитарные требования.

В планах ЗАО «Матвеевское» – дальнейшее увеличение поголовья дойного стада и, соответственно, наращивание производства молока и продуктов его переработки.

М. Башкирова.



МЫ СОБИРАЛИ СВОЮ КОЛЛЕКЦИЮ ШЕДЕВРОВ 25 ЛЕТ!

Группа Компаний «Русский Огород» – одна из первых независимых частных российских семеноводческих компаний – основана в 1991 году.

Сегодня «Русский Огород» предлагает партнерам:

- ✂ семена овощных и цветочных культур, газонных трав под брендами, пользующимися отличной репутацией и повышенным спросом потребителей;
- ✂ профессиональные семена и исходный вегетативный материал для производства качественных растений для садовых центров;
- ✂ современные инновационные препараты для экологически чистого сельского хозяйства и садоводства;
- ✂ технологии эффективного управления розничными продажами;
- ✂ готовые бизнес-решения для создания с нуля или реорганизации «зеленой» розницы.



Президент Группы Компаний «Русский Огород» – **Владислав Леонтьевич Корочкин** – один из создателей и вице-президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России».

На счету ГК «Русский Огород» – победа в конкурсе «Лучшее малое предприятие Московской области» и серебряный знак качества «Российская марка», а также множество медалей и наград в конкурсах новинки международных выставок.

– Владислав Леонтьевич, в советский период в нашей стране велась активная селекционная работа. Удалось ли сохранить результаты тех достижений в наше время?

– Селекционная работа велась интенсивно по разным направлениям, но прежде всего речь должна идти о тех результатах, которых удалось достичь в зерновых культурах. Если взять направление селекции овощных культур, то они в то время не были представлены в принципе. В частности, у нас до конца 80-х годов прошлого века не было вообще своих гибридов по овощным культурам. А во всем мире в то время основные промышленники вовсю занимались производственными тепличными посевами овощных культур, базируясь на гибридах F1.

Первые гибриды, которые появились в Советском Союзе в 80-х, популярны у садово-огородников до сих пор.

Если же говорить о наследии... За последние 25 лет в отрасли семеноводства образовалась дыра. Вся система селекционных институтов просто перестала функционировать. Интересы Академии сельскохозяйственных наук, крупнейшего в Союзе землевладельца, в то время распространялись по большей части на сферу имущественных отношений,

на охрану своего статус-кво и той идеологии, которые были сформированы в середине XX века. Вместо того, чтобы заниматься прикладной селекцией (не говоря уже о фундаментальной науке, которая сегодня основывается на биотехнологиях – создании нового генетического материала, который потом используется в различных комбинациях), Академия занималась дележом огромного имущества.

Не было должного обновления кадров, реальных научных работ, которые рассказывали бы о принципиально новом генетическом материале. Велся лишь статистический анализ.

Но самое главное – не была выработана единая государственная политика. Между тем, встал вопрос – как трансформировать в эффективные рыночные реалии то огромное количество имущества. То ли через приватизацию, то ли через реализацию части этих активов по прозрачным схемам, чтобы затем вырученные деньги вложить в фундаментальную сельскохозяйственную науку и обеспечить тем самым опережающее развитие отечественной селекции перед транснациональными корпорациями.

Всё было сделано ровно наоборот. Были приняты нормативные акты. С помощью закона о семеноводстве существующая система была «замаринована», экспортный потенциал российских семян полностью уничтожен. А после этого освободившуюся нишу совершенно спокойно заняли иностранные компании.

– Почему был прекращен российский экспорт семян?

– Во-первых, изначально мы достаточно большое количество семян овощных и цветочных культур экспортировали в бывшие союзные республики, включая прибалтийские. Во-вторых, у нас было несколько заключенных контрактов для экспорта в Западную Европу, но они прекратили свое действие

– не по причине отсутствия спроса, а из-за элементарной сложности в отправке. Оформление документации, получение разрешений и выписок из Госреестра и прочее – такие административные барьеры были выстроены в рамках действующего закона, что экспорт семян из России оказался в принципе невозможным.

– Насколько он был прибыльным?

– Если говорить о доле в объеме продаж, то она не была особо крупной, но мы рассчитывали выйти на международные рынки и увеличить долю российской продукции. Не получилось. Мы не могли отправить свой товар за границу, поскольку оформление документов занимало 3-4 недели и сопровождалось большими платежами. Такие контракты в семеноводстве не работают. Для сравнения: в Европе, Америке на оформление и отправку семян заказчику уходит максимум 3-4 дня.

– Исходя из этого в каком направлении развивалась компания «Русский Огород»?

– Мы начали свою деятельность с селекции и коллекционирования некоторых видов цветов, прежде всего гладиолусов. Когда началась перестройка, возникла необходимость зарабатывать на этом, поскольку финансирование науки, которой мы занимались, было прекращено.

В семенах тогда был большой дефицит. Но нам удалось таким образом организовать свое производство, что наша продукция пользовалась на рынке достаточно стабильным спросом. Через какое-то время закупили фасовочную технику. Потом сделали демонстрационный участок, на котором показывали посетителям разные сорта цветов, овощей и газонов.

А дальше пошло по нарастающей. Организация производства, закупка производствен-

ных мощностей, увеличение объема выпуска продуктов.

Уникальностью наша база не отличается. Семеноводство вообще достаточно консервативная отрасль. Просто мы так просчитали свои действия, что смогли опередить своих конкурентов. Приобрели технику, необходимую для производства, первыми предложили потребителю то, что еще не успели предложить другие.

Вы помните, в какой упаковке продавались в начале 90-х годов прошлого века семена? В скучно белом пакетике с печатью. В то время в стране не было ни полиграфической базы, ни фототек, ни бумаги, на которой можно было печатать, ни машин для склейки пакетов. Мы предложили покупателям цветную упаковку, которая сначала воспринималась рынком как нечто особенное, как дорогое удовольствие, никому не нужное. Сегодня это кажется невероятным, но в те времена дела обстояли именно так.

Еще несколько удачных маркетинговых ходов, связанных с позиционированием товара на рынке, позволили занять лидирующие позиции и оторваться от конкурентов на несколько лет вперед.

Сегодня мы занимаемся в основном цветочными и овощными культурами, обеспечиваем рынок ЛПХ, небольших фермерских хозяйств и садоводов любителей.

– Расскажите о ноу-хау селекции «Русского Огорода».

– У нас представлен целый ряд фирменных позиций, которыми мы занимались вместе с партнерами. Некоторым из них уже много лет, но все они до сих пор пользуются высоким покупательским спросом.

Как пример – томат «Розовый король», пользующийся огромной популярностью уже не менее 10 лет.

– Какие временные затраты требуются на выращивание одного гибрида?

– При современных технологиях и наличии достаточно серьезной информационной базы можно подстроиться под рынок за один сезон. Но при этом, повторюсь, надо накопить информацию, иметь, условно говоря, пятьсот родительских линий, и уже точно знать, что получится на выходе при использовании той или иной комбинации. Процесс накопления этих знаний длительный. А подстроить, имея генетические материалы, описание тех закономерностей, которые появляются при скрещивании, можно достаточно быстро – за 1-2 года, уточнив при этом, например, вес, цвет, вкус, устойчивость к болезням и т.д.

Собственно говоря, предназначение государственных или общественных институтов, которые должны заниматься фундаментальной наукой, и заключается в том, чтобы повышать общую конкурентоспособность, производительность сельского хозяйства на основании такого исходного материала и баз данных. Однако это у нас полностью, подчеркиваю, отсутствует.

Многие страны в начале XXI века приняли именно такую стратегию и, начав практически с нуля, сегодня опережают Россию уже без малого на 20 лет. В Китае тысячи компаний, занимающихся селекцией овощей. У нас от силы пять.

– Государство взяло курс на импортозамещение. Получается, сфера семеноводства не подпадает под эту программу?

– Импортозамещение – это правильно. Но любой аграрий, построив теплицу, будет всегда искать способы повысить эффективность своего производства. Следовательно, он будет искать те семена, которые дадут максимальный урожай. До последнего времени сырье было иностранного происхождения,

рынка сбыта, чтобы окупить затраты. Поэтому важно развивать экспортоориентированность – возможность выхода на внешние рынки.

– В последнее время теме генно-модифицированных продуктов уделяется все большее внимание. Насколько велика вероятность приобретения такой продукции и ведете ли вы работу в этом направлении?

– Такой вероятности вообще не существует. Сегодня в России нет генно-модифицированных цветов и овощей. На создание генно-модифицированных продуктов уходят миллионы долларов, поэтому оправдать такие расходы можно только большими посевными площадями. В настоящее время генную модификацию связывают с кукурузой, соей, рапсом.



Кусочек «Русского Огорода-НК» с высоты птичьего полета!

потому что у нас сопоставимых по эффективности производства гибридов практически не существует. Лишь последние пару-тройку лет эта ситуация начала меняться. Появилась капуста, которая может составить конкуренцию иностранной, но это результат деятельности всего лишь одной компании.

Еще одна компания создала конкурентоспособные гибриды огурца и томата.

С остальными овощами дело не движется никак. Лук, морковь, свекла – промышленники предпочитают закупать семена этих овощей за рубежом.

– Какие, на Ваш взгляд, необходимо предпринять меры для того, чтобы мы, наконец, смогли обеспечить себя собственным семенным материалом?

– Повторюсь – любой производитель всегда будет стремиться к тому, чтобы найти для себя лучшее. Семена – это достаточно компактный материал, который, невзирая ни на какие санкции, дойдет до промышленника в любом случае. Поэтому должно случиться следующее – те сорта гибридов, которые будут создаваться в России, должны стать лучшими. Возможно это или нет, я не могу сказать, потому что затраты и конкуренция, существующая на рынке, вынуждают ускорять процесс создания гибридов.

Тут все просто: если твой гибрид неконкурентоспособен, его не будут покупать. Если конкурентоспособен – ему может не хватить

навязывание широкой общественности мнения о генной модификации овощей происходит в интересах тех, кто хочет обогатиться на контрольных функциях. Что касается нашей компании, то мы такими разработками не занимаемся.

– Каков на сегодняшний день объем реализованной продукции?

– Около пяти лет назад наша компания «отпраздновала» миллиардный проданный пакетик семян. В год производим порядка 100-120 миллионов пакетиков семян в год. Продукция расходуется по всей России, в страны ближнего зарубежья. Раньше были достаточно крупные поставки на Украину.

– Какие цели ставит перед собой компания «Русский Огород»?

– Мы работаем для того, чтобы расширить наш ассортимент, сделать его более привлекательным и интересным для потребителя. Стремимся обеспечить рынок лучшими новинками отечественного производства.

М. Башкирова.

КОНТАКТЫ

Группа компаний «Русский Огород»: Центральный офис
141100 Московская область, г. Щелково, ул. Заводская, д.15.
Тел./факс: +7 (495) 221-18-07.
e-mail: info@rusogorod.ru
www.ncsemena.ru



ДЛЯ РАЗВИТИЯ АГРОТУРИЗМА

Губернатор Московской области А.Ю.Воробьев уделяет развитию сельскохозяйственного производства самое пристальное внимание. Разработаны программы поддержки фермерам, максимально минимизированы требования к получению ими грантовых выплат. Словом, все делается для того, чтобы фермерские хозяйства развивались и давали людям возможность приобретать экологически чистые продукты питания.

Евгений Иванович Качура – человек городской, но с сельскохозяйственным трудом знаком не понаслышке. Как и большинство современных фермеров, сначала трудился в иной сфере, но потом желание получать экологически чистую продукцию перевесило все остальные. В 2014 году он зарегистрировал свое фермерское хозяйство «Колос» и вместе с братом стал вкладывать силы и средства в развитие своего производства.

В том же году он приобрел четыре смежных участка (3 в собственность и 1 в аренду) суммарной площадью около 25 га в районе деревни Мартяново Серпуховского района. Составил четкие планы: построить птицефер-

му на 2-3 тыс. голов, кроликоферму на 4 тыс. голов для разведения кроликов по принципу «пусто-занято». На сегодняшний день уже заключен договор на поставку оборудования для кроликофермы, есть проект помещения.

Сейчас строятся помещения для содержания овец и коз до 100 голов. В будущем здесь появится и стадо крупного рогатого скота, правда в небольшом количестве.

Сегодня здесь во временных денниках стоят 10 лошадей, но не за горами строительство конюшни на 100-150 постоянных мест.

Зимой фермеры занимались изготовкой ульев для пчел – заброшенных территорий в округе хватает, так почему бы не развить

пчеловодство? Словом, все горит в руках фермера, все спорится. *«В 2015-м году мы попытались принять участие в конкурсе на получение гранта на развитие семейного крестьянско-фермерского хозяйства, но не учли некоторые нюансы и не смогли выиграть, – признается Евгений Иванович. – Зато в этом году все исправим и обязательно будем участвовать снова».*

Зеленый уголок Подмоскovie прекрасно подходит для развития агротуризма, набирающего все большую популярность у жителей области.

Но залог успешного развития этого хозяйства заключается не только в трудолюбии

или материальной поддержке. В последнее время фермер безуспешно пытается решить одну, но чрезвычайно важную проблему. Всем начинаниям не суждено будет сбыться до тех пор, пока к его угодьям не подведут... дорогу.

Участок со всех сторон окружен лесом. Единственный способ на него добраться – это старая, давно заброшенная, заросшая грунтовая дорога (помимо нее есть еще три – менее пригодные для передвижения). На старых картах ее еще можно найти, но новые кадастровые схемы ее не учли, и теперь по последним картографическим данным здесь располагается лишь лесной массив. И как бы ни старался фермер ее оформить, дело неизменно упирается в бюрократические преграды.

Летом 2015 года он своими силами расчистил ее от валежника и растительности, обратился в Мосавтотдор, получил официальное разрешение на организацию съезда в лесную зону и стал им пользоваться. И сразу же был оштрафован местным лесничеством за самовольную деятельность в лесной зоне.

«Наверное, придется покупать вертолет, как мне и посоветовали сотрудники этого лесничества, – грустно шутит Евгений Качура. – Другого способа попасть на участок нет».

В поисках решения проблемы он обращался ко всем руководителям ведомств, в комитет лесного хозяйства в первую очередь, в администрацию Серпуховского района, в правительство Московской области, к губернатору.

В результате в сентябре 2015 года состоялась встреча фермеров с заместителем



министра сельского хозяйства Московской области, администрацией Серпуховского района и представителями комитета лесного хозяйства. Был составлен протокол и намечены мероприятия, в результате которых этот участок должен быть выделен фермерам в аренду под строительство дороги и прокладки газопровода через лесной массив до участка...

На дворе уже апрель, вешние воды размыли грунтовую поверхность лесной дороги, но предпринимать какие-то благоустроительные мероприятия фермер опасается – лесники по-прежнему начеку. Так время и идет, дело стоит. Нет дороги – нет технических условий и разрешения на строительство, желания

по-прежнему остаются нереализованными.

Похожая история складывается и с подключением к электросетям. Вроде бы и договор был заключен, но снова включилась бюрократическая машина, водящая людей по замкнутому кругу. В результате на участке, неподалеку от ЛЭП, появились солнечные панели, аккумуляторы и генератор.

«Мы справимся со всеми проблемами, – уверен глава КФХ. – Помогут нам в этом – хорошо. Не помогут – будем летать на вертолете и пользоваться солнечными батареями. Но свое фермерское хозяйство не бросим ни при каких условиях!»

М. Башкирова.





АГРОТЕХ-ДИДАМ – ДВАДЦАТЬ ЛЕТ В РОССИИ!

Сейчас трудно представить себе середине девяностых и те трудности, которые голландская компания «Агротех-Дидам» прошла вместе с российскими тепличными комбинатами. Было много разных барьеров за эти двадцать лет: технические, технологические, финансовые, ментальные... Но нам действительно удалось преодолеть преграды, найти общий язык с инженерными и агрономическими службами хозяйств, уладить финансовые трудности с руководством, завоевать доверие наших клиентов. Мы проводили полноценную реконструкцию теплиц, активно внедряли использование минеральной ваты и керамзита, отработывали современные агротехнические приёмы выращивания, проводили эффективное обучение персонала. Всё это с одной целью – получить высокие урожаи томатов и огурцов в старых ангарных, антрацитовских теплицах. Самым первым проектом стало внедрение капельного полива на минеральной вате «CULTILLENЕ» и «GRODAN» для выращивания овощей и роз на агрокомбинате «Московский». Позже мы начали масштабную реконструкцию систем отопления, котельных, внедрения систем подачи углекислого газа во многих комбинатах в разных уголках страны. Питерский регион, Юг и Центральная часть, Сибирь...

После кризиса 1998 года отечественные производители тепличных овощей крепко встали на ноги и задумались о новых, современных тепличных комплексах. С 2003 года нами было построено под ключ 18,5 гектаров (из действующих 30,5 га) новейших голландских теплиц с полной рециркуляцией дренажного раствора, подвесными лотками, новыми котлами, подачей углекислоты и т. д. в краснодарском «Агрокомбинате «Тепличный». Как известно, сегодня он входит в лидирующую группу тепличных хозяйств России.

Отметим, что особых успехов мы добились именно на юге России. В Краснодарском крае нам доверили строительство своих теплиц «Прогресс» в Тимашевске, селекционный центр Сергея Фёдоровича Гавриша в Крымске. В Ростовской области – «21 век». В Волгоградской области – «Овощевод». В Ставропольском крае – «Ессентуки».

Сегодня мы успешно работаем с новыми инвесторами в Тюмени, в Луховицах, в Кашире, с «Агрокультурой» и в других регионах России. Имея успешный опыт в Европе, мы распространили его не только в России, но и в странах СНГ. Достаточно упомянуть одного из лидеров на Украине – «Уманский тепличный комбинат», более 20 гектаров новых теплиц в Белоруссии («Ждановичи» и другие хозяйства), новые теплицы в Армении, Казахстане, Узбекистане... Мы готовы продемонстрировать Вам наши достижения в этих странах, а также в Голландии, Литве и Польше. Особой гордостью мы считаем наше квалифицированное агрономическое и инженерное обслуживание построенных комплексов. Мы осуществляем гарантийное и постгарантийное обслуживание, а также обучаем специалистов хозяйств на местах.

Уже двадцать лет в России в наших проектах подтверждается девиз нашей компании:

ВАШ УСПЕХ – ЭТО И НАШ УСПЕХ!

За подробной информацией обращайтесь к нашим представителям:

Мечеслав Холодецкий,
моб.: +7 910 407 36 96
e-mail: mkholodeckij@yandex.ru

Александр Кириенко,
моб.: +7 985 766 33 70
e-mail: alexander.kirienko@yandex.ru

КОМПАНИЯ «АГРОТЕХ-ДИДАМ» ПРЕДЛАГАЕТ:

- ◆ строительство новых теплиц под ключ;
- ◆ котельное оборудование, установку газогенераторов, разделение контуров и реконструкцию тепловых пунктов;
- ◆ системы отбора CO₂ отходящих газов котлов и подачи CO₂ к растениям, использование жидкого CO₂ для подкормки растений;
- ◆ системы капельного полива на минеральной вате, торфе, кокосе, керамзите и иных субстратах;
- ◆ системы сбора дренажа, его стерилизации и повторного использования;
- ◆ системы регулирования микроклимата (с использованием зашторивания, вентиляции и т.д.);
- ◆ системы выращивания рассады, зеленных культур на стеллажах рассады на бетоне, с подачей раствора методом прилива и отлива, установкой салатных линий;
- ◆ системы сбора атмосферных осадков и отвода в искусственные бассейны для использования на полив;
- ◆ системы подачи воды и раствора методом дождевания, увлажнения воздуха теплицы;
- ◆ введение новых технологий, при выращивании овощей и цветов (розы, герберы, хризантемы и горшечные культуры) с досветкой и без досветки;
- ◆ оказание помощи в подготовке бизнес-планов и частичным финансированием проектов своих партнеров.

ЖЕНСКОЕ ДЕЛО

Успешные женщины Подмосковья



АЛЕКСАНДР ДЕЛИС, председатель Московского областного отделения «Деловая Россия»:

«Женское дело в бизнесе с каждым годом становится всё заметнее. Женщины активно идут в бизнес и доказывают, что могут построить успешную компанию не хуже, а иногда и лучше мужчин. Сильные, уверенные, красивые, по-деловому талантливые женщины — образец прекрасной части делового Подмосковья и России в целом».



МАРИЯ СМИРНОВА, главный редактор:

«Совместно с Московским областным отделением «Деловая Россия» мы начинаем проект «Женское дело. Успешные женщины Подмосковья». Теперь в каждом номере мы будем рассказывать истории женщин, выбравших путь предпринимателя и работающих, развивающих свое дело на территории Подмосковья. У этих уникальных женщин есть чему поучиться».



РУССКИЙ СОРТ от Татьяны Еремкиной

Татьяна Петровна Еремкина – идеальный образец женщины-предпринимателя, сделавшей себя своими собственными силами. Сильная, целеустремлённая, ответственная, она прошла серьёзную школу жизни. Но сегодня, оглядываясь на достигнутые результаты, она признаётся: «Иногда так хочется быть слабой...»

– *Татьяна Петровна, поделитесь, какие мечты преследовали Вас в детстве и юности?*

– Когда-то я хотела стать хозяйкой двух салонов красоты. Но жизнь повела меня совсем в другом направлении, и случилось это при активном участии моего отца Петра Алексеевича Бахмутова. И хотя родители развелись, когда мне было всего 7 лет, отец никогда не оставлял нас без своего внимания.

Нас в семье было три сестры – Оля, Рая и я, младшая. Мы учились в одной школе. Оля была председателем клуба интернациональной дружбы, Рая пела в школьном ансамбле, отличница, активистка. А я росла хулиганистой, боевитой. Учителя знали о ситуации в нашей семье, заботились обо мне. И если с учёбой иногда дела обстояли не так, как хотелось бы, зато мой характер помог мне стать лучшим школьным организатором. Провести конкурс или какой-нибудь спортивный праздник – это всегда ко мне. И я прекрасно справлялась со всеми мероприятиями.

Когда исполнилось 15 лет, перешла в вечернюю школу и начала работать на черкизовском мясоперерабатывающем заводе (ЧМПЗ – прим.авт.) секретарем замдиректора. Ездить до места работы было страшно далеко и неудобно, поэтому через год уволилась. Работала в воинской части, затем на базе материально-технического снабжения Мособлсельхозтехники.

Попутно окончила вечернюю школу, техникум, между прочим, с красным дипломом, благодаря чему меня с большим удовольствием взяли в вуз. Вышла замуж, появились дети – сын и дочь. А тут и «лихие 90-е» подошли. Тогда я впервые начала свой бизнес – «челночный». Моталась туда-обратно, выживала, как могла, зная, что мне надо кормить своих детей. Но подспудно прекрасно понимала, что этот «бизнес» – временный, и надо искать нечто более стабильное.

– *Откуда взялись силы и опыт?*

– Да не было опыта никакого. Помог в очередной раз характер, доставшийся от отца. Он по своей натуре был бойцом. В 13-летнем возрасте приехал из воронежской глубинки

в Москву, поступил здесь в ремесленное училище, занимался активно спортом – боксом. И уже в 15 лет был олимпийской надеждой, выступал за «Трудовые резервы». Потом случилась травма и со спортом пришлось «завязать».

Ему в своё время довелось строить ЧМПЗ – сначала он трудился там в качестве рабочего, потом учился на обвальщика, был инструктором, мастером, начальником сырьевого цеха. Поэтому вполне логично, что он втянул и меня в это «колбасное» дело.

После завода отец ушёл в райпотребкооперацию, занимался строительством небольших колбасных цехов в районах. В 1998 году, как вы знаете, грянул кризис. Выживать стало совсем непросто. И через какое-то время отец позвал меня на помощь (к тому времени у меня на руках уже был диплом юриста) – нужно было оказать юридическую помощь при продаже его седьмого цеха, который он построил в селе Петровское Щелковского района. Мы встретились, и отец применил всю силу убеждения, рассказывая, что колбасное производство поможет не только удержаться на плаву, но и накормить всю родню.

Мечта о двух салонах красоты растаяла в воздухе. В 2000-м году я стала владельцем небольшого, практически не оформленного по бумагам колбасного цеха, вложив в него все заработанные «челночным бизнесом» средства.

– *И Вы рискнули, зная о довольно-таки шатком положении вещей?*

– Конечно. Отступать я не привыкла. Раз взялась за дело – будь добра, доводи его до конца. В 2000-м году цех занимал всего 100 квадратных метров, электричества не было. Документы тоже в «аховом» состоянии. И я начала потихоньку разгребать это хозяйство, приводить всё в порядок.

В течение полугода добилась подключения к электричеству, затем принялась осваивать колбасные технологии. Юридическое образование, как вы понимаете, не давало никаких преимуществ в освоении колбасных технологий. Приходилось учиться своими руками вязать колбасу, рассчитывать ее себестоимость.

В 2003 году отец скончался. Его похоронили в Петровском, там, где он работал всё последнее время.

Мне пришлось в одиночку пробиваться сквозь «дебри» предпринимательства, осваивать новое для себя дело. Не могу сказать, что всё получилось быстро и сразу. Мы долго мучились с «докторской» по ГОСТу – не получалось её изготовить и всё тут. За помощью я пошла в фирму ПТИ, где познакомилась с замечательным человеком, шеф-технологом фирмы Еленой Шилиной. Она приехала к нам на предприятие, прошла с ревизией, указала на недостатки, а я, помню, ходила следом за ней с карандашом и все замечания записывала в тетрадь. Когда она приехала ко мне



в следующий раз, всё было исправлено и сделано в соответствии с её указаниями. Так началась наша долгая дружба и развитие нашего маленького предприятия. Цех «прирос» метражом, начал потихоньку расширяться ассортимент, дело осталось за малым – найти специалистов.

В 2004 году открылся Щелковский фермерский рынок, я потратила немало сил и нервов, чтобы добиться там места для себя. Добилась, точку получила. Встал вопрос – кому торговать? За прилавок встала совсем юная девочка с производства и я, собственная персона. Первое время никому не признавалась, что я и есть хозяйка производства. Да только народ потом всё равно узнал.

Знаете, какие к нам выстраивались очереди? Рынок открывался в 8 утра, а бабушки занимали очередь за час-полтора до открытия. Спрос был такой, что мы реализовывали только «Докторской» колбасы более двухсот килограмм, а сколько сарделек и «полукопченки» – не сосчитать! И это было за один торговый день! Это большие цифры. Конкуренты, не зная, кто я на самом деле, предлага-



Быть предпринимателем –
однозначно иметь
бойцовский характер.
Она должна быть готова
нести ответственность за
свой коллектив, работать
по ненормированному
графику, забывать про
личные проблемы.
Не каждой женщине
это под силу.

ли устраиваться к ним на работу продавцом, обещая приличные проценты. Естественно, я отказалась (*смеется*). Когда я попадаю на этот рынок сегодня, продавцы, с кем я стояла за одним прилавком, до сих пор здороваются со мной.

– *Как удалось решить вопрос с кадрами?*

– В конце 2004-го начале 2005-го года на производство пришел технолог Андрей Львович Борисов, да и Елена Шилина всегда была рядом, помогала советами. Но к тому времени у нас встал другой вопрос – как назвать нашу фирму? И мы придумали «Русский сорт». СОРТ – Сестры Оля, Рая, Таня. Сестры оказали мне в свое время большую поддержку и до сих пор работают у меня на производстве.

С приходом технолога развитие стало более активным. Плюс мы выиграли тендер на обеспечение нашей продукцией «Домодедово аэросервис». Поставляли туда «филе по-австрийски» (сырокопченую говядину), всевозможные рулеты и другие деликатесы из птицы – в общей сложности 18 видов мясной продукции. Многие из этих продуктов были эксклюзивными, разработанными специально для бортового питания с помощью Елены Ши-

линой. Поверьте, это было совсем не просто.

В то время почему-то упор делался не на качество, а на количестве. Предприятия стремились к дешевизне продукции, порой пренебрегая качеством продукции. Я на это не пошла: пусть мы выпускали ограниченное количество колбасных изделий, но все они были только высокого качества. Свою продукцию мы реализовывали на ярмарках выходного дня, на своих розничных точках и это не считая бортового питания в Домодедово.

– *Итак, предприятие развивается стабильно, кадровый вопрос решен... Можно сидеть и пожинать плоды своего непростого труда?*

– Как бы не так. Наступил 2008-й год, очередной кризис. Отношения с Домодедово я разорвала из экономических проблем в аэропорту. Надо было во что бы то ни стало удержать производство «на плаву». И в этой кризисной ситуации стало понятно, какие меня окружают люди. Никто из них не ушел с производства, хотя были трудности с выплатой зарплаты, а 2010-й год мы вообще сработали в убыток.

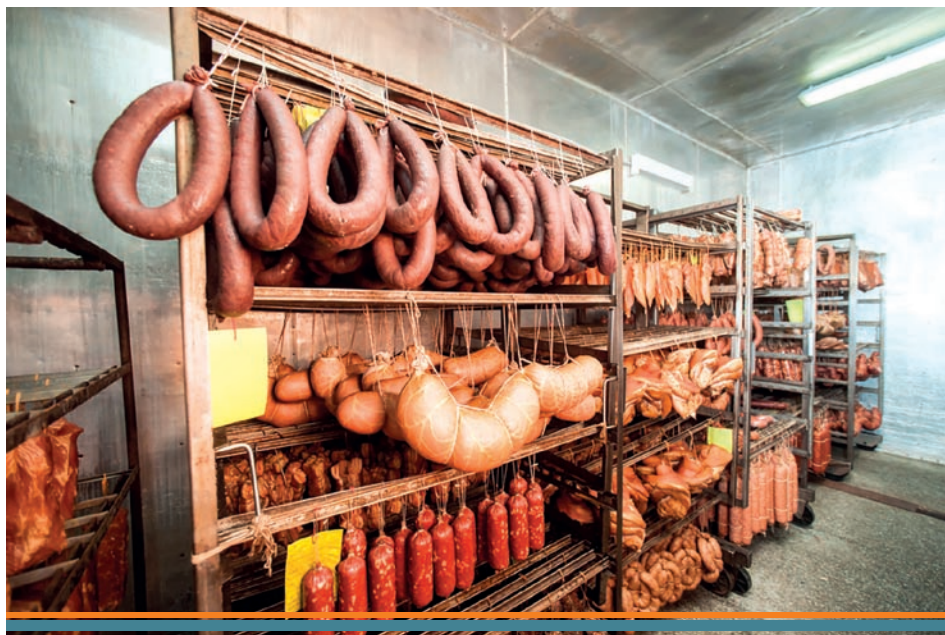
В том же 2010-м году я поехала в монастырь за благословением к отцу Дмитрию. Мне так и сказали: если даст благословение – удержишься. Не даст – никакие усилия предприятие не спасут. Слава богу, отец Дмитрий меня благословил.

– История не знает сослагательного наклонения, но все же если бы Вы его не получили, послушали бы? Перестали бы заниматься этим делом?

– Вы знаете, с каким душевным трепетом я ехала в монастырь? Но как ни говори, а уверенность во мне была – мое дело правое. Как я не верну долг в банк? Как я не рассчитаюсь с людьми, которые в меня поверили и за которых я несу такую ответственность?

Получив благословение, вернулась в цех, а мне сообщают, что меня уже долгое время не может разыскать директор по закупкам одной из столичных торговых сетей. Я не придавала этой информации никакого значения. Но через какое-то время он все равно сумел до меня дозвониться. Как оказалось, он четыре месяца разыскивал нас по всей Московской области. Продавцы на ярмарках скрывали информацию о нас, говорили, что торгуют продукцией из Краснодарского края...

Провидение нам помогло или счастлирое стечение обстоятельств, я не знаю. Но с того времени мы вошли в ту сеть и стали делать эксклюзив для нее. Дальше – больше. Мы стали поставщиками продукции в одном из интернет-магазинов, сделали упор на развитие розничной торговли. Я зарегистрировала свое крестьянско-фермерское хозяйство Еремкина Татьяна и стала реализовывать фермерскую продукцию. Люди любят утверждать, что сегодня в продаже не найти натуральной колбасы. Мы развенчиваем этот миф, участвуем во всевозможных дегустациях, приглашаем на производство, чтобы показать всем желающим: мы производим только качественный продукт под брендами «Русский сорт» и КФХ Еремкина Татьяна.



– И тут, наконец, Вы поняли, что добились того, к чему стремились...

– Мне теперь и самой интересно понять, когда же я буду довольна результатами работы (смеется). Но подошел 2014-й год. Очередной кризис, санкционные ограничения. И в этом случае нам на помощь пришел губернатор Московской области А.Ю. Воробьев.

Дело в том, что к тому моменту у меня созрело решение о строительстве птицефермы для выращивания цесарок и кур. Не бройлеров, а тех пород, из которых получаются ароматные сытные бульоны, как в детстве. Развитие птицеводства позволит расширить ассортимент нашей продукции в целом.

Стали подыскивать земельный участок и столкнулись с серьезной проблемой. О ней я и рассказала Андрею Юрьевичу на одной из встреч с малым бизнесом. Он обещал помочь, и в результате сегодня Минсельхоз определил для меня 96 га земли. На ней мы разместим птицеферму, построим новые производственные площадки для запуска нового

ассортимента продукции – сырокопченых (сыровяленых) колбас и деликатесов. Первые наши опыты по производству сыровяленой колбасы показали великолепные результаты. По вкусу наша сыровяленая колбаса даже лучше, чем импортная. Так почему же я не должна этим заниматься?

– В чем заключается сильная сторона Вашего характера?

– Я оптимистка по жизни, всегда верю в лучшее.

Я упорная, если поставила перед собой какую-то цель – обязательно ее добьюсь, но по головам ради этого никогда не пойду.

– Что, по-Вашему, отличает деловую женщину, женщину-предпринимателя? Тяжело ли ей конкурировать с мужчинами?

– Быть предпринимателем – однозначно иметь бойцовский характер. Она должна быть готова нести ответственность за свой коллектив, работать по ненормированному графику, забывать про личные проблемы. Не каждой женщине это под силу. Да, наверное, это и не нужно делать. Женщина должна вести дом, готовить еду, растить детей. Я порой завидую тем, кто спокойно отрабатывает свой рабочий день и спешит домой к семьям. Но сама уже так не смогла бы.

Что касается конкуренции... Мне кажется, женщине в этом плане немного проще. Ей легче договориться с мужчиной, в крайнем случае она может прикинуться слабой и беззащитной, где-то даже недалеко (смеется). Хотя меня в критических ситуациях спасало чувство юмора. Как бы плохо ни было, улыбка на лице всегда должна быть.

Не обращайтесь на трудности, встречайте их с позитивом и надейтесь на хорошее. Тогда оно будет. Все в наших руках.

Беседовала Мария Башкирова.





ВСЕМ ТРУДНОСТЯМ НАЗЛО

Большинство из нас, взрослея, покидают родной дом с трепетом в душе. Как сложится самостоятельная жизнь? Будет ли к тебе благосклонна судьба или же на твою долю уготованы непростые испытания?

Жизненный путь руководителя ООО «Белая Русь» **Алеси Назимовой** легким не назовешь. Впрочем, все трудности она всегда встречала с гордо поднятой головой.

– *Алеся, с такой железной волей, наверное, надо родиться...*

– Вы знаете, я не припоминаю ни одного яркого события из детства, которое могло бы повлиять на мой характер. Скорее, наоборот.

Я родилась в Прибалтике в семье строителя и модельера. Сюда родители приехали из Белоруссии, когда папе предложили хорошее место и приличную зарплату. Так что меня растили, можно сказать, в тепличных условиях, ни в чем не отказывая. Но в начале 90-х Советский Союз распался, границы стали закрывать, и на семейном совете родители приняли решение переезжать в Россию – в город Печоры Псковской области. Ситуация с каждым днем накалялась, мы в спешном порядке паковали вещи. В итоге через границу успела пройти всего одна машина – остальные остались на территории Латвии. Там же остались наши три квартиры. Комфортная сытая жизнь в Прибалтике закончилась.

Началась жизнь, в которой появились серьезные ограничения. Отказывать мне в моих желаниях родители стали всё чаще, и уже в скором времени я поняла – лучше не создавать родителям неудобства, им и так не просто. Все капризы закончились. Наверное, с этого и началось формирование моего характера. В 10 лет я уже была настолько самостоятельным ребенком, насколько это было возможно в моем возрасте.

– *Когда Вы впервые задумались о выборе будущей профессии?*

– Моя мама была модельером, шила прекрасные вещи на заказ, работала на дому. Мне бы перенять от нее любовь к швейному мастерству, но мама всегда говорила о неблагодарности такого труда, о невозможности обеспечить благополучие. Разве что в Москве у меня появился бы шанс. Но тяги к этому городу у меня никогда не было. Здесь живет мамина сестра, я часто бывала у нее в гостях и рассматривала мегаполис как прекрасную возможность отдохнуть, не более. У меня, как у жителя провинции, большие города вызвали безотчетный страх.

В школе я всегда мечтала стать хирургом, но химия при все моем желании не давалась никак. Поэтому о поступлении в медицинский вуз пришлось забыть. Зато я легко поступила в псковский пединститут на математический факультет. Но тем же летом события стали разворачиваться как в кино.

Моя подруга поехала поступать в Санкт-Петербургский университет МВД, я отправилась с ней за компанию, скрасить, так сказать, одиночество и придать смелости. Как можно догадаться, подруга не поступила, а я так же легко набрала проходной балл. Немного поразмыслив, забрала документы из пединститута и стала учиться в университете МВД на следственно-экспертном факультете. Подруга на меня сильно обиделась и долго не разговаривала.

– *Ничего себе вираж – от учителя к следователю!*

– А я теперь ни о чем не жалею. Мне хотелось самостоятельности и независимости, поэтому с такой легкостью я и уехала от родительского дома. А еще через некоторое время я отправилась учиться в Белоруссию, в Минск – посчастливилось попасть в группу по обмену опытом. Так что по окончании вуза я имела на руках два диплома – российского и белорусского образца. Училась хорошо, получала повышенную стипендию, на родительской шее не сидела.

На пятом курсе вышла замуж по большой любви, но уже через два месяца развелась – ложь для меня неприемлема категорически...

– *Вы не приемлете ложь, добились самостоятельности, сильная, решительная, ответственная. Наверное, такого специалиста готовы были «оторвать» с руками-ногами?*

– После учебы я вернулась домой, устроилась в МВД в отдел дознания дознавателем. К большому сожалению, проработать там длительное время у меня не получилось. Я своим юношеским максимализмом, своим рвением и чувством справедливости, видимо, вызвала смешанные чувства у коллег. Рабочие отношения не складывались никак. И в 2007 году я уволилась.

По старой доброй привычке отправилась отдохнуть к тетке в Москву, да так здесь и осталась.

В 2012 году было зарегистрировано ООО «Белая Русь».

Работала на износ, но с удовольствием. Начинали с выставок на ВДНХ, потом сферу деятельности перенесли в область. Этот этап моей жизни научил меня сохранять спокойствие в трудных ситуациях, расширил кругозор, сделал более общительной и открытой для людей.



– Как приняла провинциалку Москва?

– Я считаю, мне повезло. Хотя и пришлось долго искать работу. По специальности я места так и не нашла, пришлось устроиться секретарем в полиграфическую компанию. Через полгода я уже выполняла функции заместителя директора. А через год познакомилась с М.И. Лапшиным, человеком, который долгое время занимался организацией выставок. Он предложил мне хорошую зарплату и перспективы в развитии. Так в 2009 году я принялась осваивать новую профессию организатора выставок.

– Вы настолько успешно ее освоили, что организовали собственную фирму! Что же стало залогом успеха?

– Каторжный труд, это в первую очередь. Я окунулась в работу с головой, вникала в каждую деталь и мелочь, ездила по всему Подмосковью, собирала участников на ярмарки.

Теперь они стали проходить не раз в полгода, а раз в месяц. Огромное количество участников, возросшие прибыли говорили о том, что я иду в правильном направлении. Через какое-то время, не найдя согласия по одному принципиальному вопросу, я уволилась от Лапшина и решила открыть свое собственное дело. Так в 2012 году было зарегистрировано ООО «Белая Русь». Работала на износ, но с удовольствием. Начинать с выставок на ВДНХ, потом сферу деятельности перенесли в область.

Этот этап моей жизни научил меня сохранять спокойствие в трудных ситуациях, расширил кругозор, сделал более общительной и открытой для людей.

– А юридическая выучка пригодилась в жизни?

– Был такой неприятный эпизод, когда на одной из ярмарок у участника украли сто шуб. Пришлось вспомнить все, чему меня



В бизнесе, если ты хочешь добраться до самого верха, добиться успеха, надо быть настоящей акулой. Хотя жажды денег у меня не было, всегда работала в большей степени для удовольствия. Мне очень хотелось, чтобы от ярмарочного процесса удовольствие получали все – и организаторы, и участники.

учили в милицеском вузе. Не буду вдаваться в подробности, но через пару дней все украденное имущество владельцу вернули.

– *Что Вас вело по волнам бизнеса? Милицеское чутье, деловая хватка, желание освоить новую профессию?*

– В бизнесе, если ты хочешь добраться до самого верха, добиться успеха, надо быть настоящей акулой. Хотя жажды денег у меня не было, всегда работала в большей степени для удовольствия. Мне очень хотелось, чтобы от ярмарочного процесса удовольствие получали все – и организаторы, и участники. И потом нельзя же было упасть в грязь лицом перед конкурентами. Приходилось все держать в кулаке. И до поры до времени мы действительно были лучшими, без ложной скромности.

– *Почему были?*

– Я вышла замуж, муж работал вместе со мной, у нас родился ребенок. Но постепенно в семье начался разлад, и я уехала на один месяц к маме в Печоры. Вернувшись, обнаружила, что муж не сумел удержать бизнес в своих руках, и конкуренты завладели всем, что я зарабатывала своими усилиями.

Восемь месяцев я просидела дома, пытаюсь справиться с ударом. А потом глубоко вздохнула и сказала себе – унывать нельзя. Да, время ушло. Да, конкуренты обогнали нас по некоторым позициям. Но если сидеть сложа руки результата не будет. Надо было двигаться вперед, создавая фактически все заново.



Но теперь я занимаюсь не просто ярмарками, а именно благотворительными ярмарками.

– *Как это в принципе возможно сочетать предпринимательство и благотворительность?*

– Супругу это не понравилось, хотя именно он познакомил меня с директором благотворительного фонда Ириной Буцковой. Мы с

ней несколько раз пересекались на мероприятиях, общались, она ввела меня в курс дела. И у меня родилась мысль проводить благотворительные ярмарки. Многие не поверили, что я этим занимаюсь. Но совсем недавно мы провели праздник Масленицы для детей с отставанием в развитии из Коломенского детского интерната. Вы знаете, это страшно, когда болеет ребенок, душа за них болит так сильно, что я физически это ощущаю.

– *Разве может «акула» бизнеса так реагировать на чужую беду?*

– Вы знаете, я сильно изменилась со времен юности. Стала жесткой и принципиальной, не поддаюсь на провокации. Но в то же время я верю в детские слезы, верю в то, что не все люди мошенники. Не все могут справиться с бедой по разным причинам. И если я могу оказать им посильную помощь, я обязательно окажу ее.

– *Вы всегда на работе, всегда при деле. А есть ли у Вас хобби?*

– В детстве я занималась спортом, увлекалась танцами, зимой на лыжах ходила, в вузе осваивала азы рукопашного боя. Сегодня, к сожалению, свободного времени практически не остается. Работа заменяет мне все досуговые мероприятия. Я воспитываю своего сына одна, живу и работаю ради него. Спасибо маме – приехала мне на помощь. Так что лучший отдых – это провести свободное время с родными для меня людьми. А еще я очень люблю путешествовать, 3-4 раза в год обязательно выкраиваю время из моего плотного графика, чтобы отправиться в интересное путешествие.

Я не знаю, сколько трудностей ждет меня впереди. Наверняка, их будет еще немало. Но всегда во всех ситуациях нужно оставаться человеком. И я всем этого желаю.

Беседовала Мария Башкирова.





www.dialog-biznes.ru

ПУБЛИКУЕМ ДЛЯ ВАС ГЛАВНОЕ



Новости бизнеса



Все выпуски журнала
и электронной газеты
«Бизнес-диалог. Подмосковье»



Интервью с представителями
власти, бизнеса,
экспертами



Выпуски телевизионной
программы
«Бизнес-диалог. Подмосковье»

VICTORIA INDUSTRIAL PARK

ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Тел.: 8 (495) 221 52 51,
8 (495) 755 79 59
office@v-em.ru
www.v-em.ru

ТЕРРИТОРИЯ

ИНВЕСТИЦИИ





II МЕЖДУНАРОДНЫЙ АГРАРНЫЙ
ФОРУМ ОВОЩНЫХ КУЛЬТУР

**В 2016 году в Подмосковье будут введены
в эксплуатацию 6 высокотехнологичных
тепличных комплексов стоимостью
12,3 млрд рублей**

Московская область реализует масштабную программу по запуску высокотехнологичных тепличных комплексов. В 2016 году начнется возведение 7 предприятий, из них 4 планируется ввести в эксплуатацию до конца года. Также начнут работать 2 комплекса, строительство которых началось в 2015 году. Новые инвестиционные проекты будут представлены на II Международном аграрном форуме «ОвощКульт» 13-14 апреля в подмосковном Красногорске.
