

БИЗНЕС Диалог

м е д и а

№ 6/38 июль 2018

ЧЕМ

ПРЕМИУМ-МОЛОКО

ОТЛИЧАЕТСЯ
ОТ ОБЫЧНОГО

ЦИФРОВАЯ
ФЕРМА –

ДОСТУПНАЯ
НЕОБХОДИМОСТЬ



ЭКОФЕРМА
«РОЙГАС»:

НАТУРАЛЬНО,
ВКУСНО, ПОЛЕЗНО

ДЕНИС КОЗЛОВ,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «АГРОХОЛДИНГ ИСТРА»:

«БУДУЩЕЕ АПК – ЗА НОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ»

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «DEGA-НОГИНСК»



11 лет опыта

35 резидентов

1,4 млрд евро привлеченных инвестиций

6 000 рабочих мест

500 000 построенных площадей

Индустриальный парк «Dega-Ногинск» — первый в России частный парк с собственной автономной инфраструктурой и полным комплексом услуг для размещения любого производства: от продажи земли с готовыми коммуникациями до строительства промышленного объекта под ключ и ввода в эксплуатацию. А также поддержка в подборе персонала, содействие в привлечении финансирования и другие вопросы, связанные с запуском нового предприятия.

Контакты:

Управляющая компания индустриального парка «Dega-Ногинск»:

ООО «Парк Ногинск»

+7 495-287-16-35

info@parknoginsk.ru

Девелопер проекта:

Dega Group

+7 495 785 63 96

info@dega-ag.com / www.dega-ag.com



Бизнес-Диалог Медиа

www.b-d-m.ru www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса

«БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»: РАЗГОВОР О БИЗНЕСЕ И ДЛЯ БИЗНЕСА 16+

Учредитель и издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Председатель редакционной коллегии: Вадим Винокуров

Генеральный директор-главный редактор: Мария Суворовская

Ответственный редактор: Наталья Варфоломеева

Заместитель директора по коммерческим вопросам: Ирина Длугач

Корреспонденты: Мария Башкирова, Наталья Варфоломеева, Алексей Соколовский.

Дизайн и верстка: Елена Иванова.

Фото: Павел Судариков, Александр Падежов.

Дирекция развития и PR: Маргарита Котровская, Юлия Коннова.

Отпечатано в типографии ООО «АНТАРЕС», г. Москва, ул. Электрозаводская, д. 20, стр. 3

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции. Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции журнала «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-65967 от 6 июня 2016 года

Адрес редакции: 143966, Московская область, г. Реутов, ул. Победы, д.2, пом.1, комн. 23, e-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7-985-999-65-46

Подписано в печать 30.07.2018 г., тираж – 15000 экземпляров. Цена свободная

Использованы фотографии: Rway.ru, Inlotoshino.ru, Bryanskobl.ru, Musely.com, Hyser.com.ua, Ydobreniam.ru, Wallpaperscraft.ru, Rusmolco.com, Flytothesky.ru, Thespruce.com, Molokont.ru

Представительское распространение: администрация губернатора Московской области, правительство Московской области, Московская областная дума, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Торгово-промышленная палата Московской области, территориальные Торгово-промышленные палаты Московской области, администрации муниципальных образований Московской области, индустриальные парки и особые экономические зоны Московской области, Общественное объединение «Деловая Россия», свыше 30 отелей и загородных клубов Московской области, бизнес-сообщество Московской области.

Нас можно увидеть:

Стойки в Московской областной думе,

В Торгово-промышленной палате Московской области,

В Торгово-промышленной палате РФ,

В Доме правительства Московской области,

В загородных отелях и клубах Московской области.

Подробнее об услугах «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА» смотрите по адресу:

<http://dialog-biznes.ru/услуги>

Тарифы на оказание рекламных услуг в журнале

2-ая полоса обложки	60 500 рублей	4-ая полоса обложки	69 500 рублей
2-ая полоса обложки+1-я полоса	113 500 рублей	Разворот (две полосы)	81 500 рублей
3-ая полоса обложки	56 500 рублей	1-ая полоса внутри журнала	69 500 рублей
		Одна полоса внутри журнала	44 000 рублей

«Бизнес-Диалог Медиа» выступал информационным партнером:

Областной форум «Я – гражданин Подмосковья», Международный агропромышленный молочный форум, Международный аграрный форум «Овощкульт», финал Национального чемпионата «WorldSkillsRussia», Всероссийская премия «Благое дело», Первый Франко-Российский бизнес-форум, бизнес-форум «Атланты», Российско-Казахский инвестиционный форум, Российско-Азиатский международный бизнес-форум, форум «Энергоэффективное Подмосковье».

«Бизнес-Диалог Медиа» на своих страницах предлагает обзоры деловых новостей и трендов современного бизнеса, рейтинги, интервью, новости экономической и финансовой жизни Московской области, статьи о практических аспектах предпринимательства, управленческих технологиях, календарь деловых событий, коллекцию идей из разных отраслей для желающих заняться новым бизнесом или развить существующий. «Бизнес-Диалог Медиа» продвигает товары и услуги отечественных компаний, фирм и предприятий. Редакция приглашает читателей к информационному взаимодействию, а представителей бизнеса – к взаимовыгодному сотрудничеству.



Мария Суворовская,
главный редактор

Сельскохозяйственный труд – один из самых тяжелых, был, есть и с большой долей вероятности останется таковым. Хотя, конечно, сравнивать трудовые будни крестьян 19 века и современных хлеборобов, нельзя: на помощь людям пришли цифровые технологии, передовые разработки, да и государство по-прежнему активно оказывает посильное содействие в развитии сельскохозяйственного производства.

Так, в этом году труженики агропромышленного комплекса Московской области порадовали своими достижениями как в растениеводстве, так и в животноводстве, а фермеры, относящиеся к своему труду как к творчеству, рады предложить жителям этого региона вкусную, натуральную, экологически чистую продукцию, полезную для здоровья.

Сегодня строится будущее сельского хозяйства. Об этом – в нашем новом выпуске журнала «Бизнес-Диалог Медиа».



4



14



20



28



44

4	«Что посеешь, то и пожнешь!» Новости АПК Московской области.	28	Светлана Алябьева: «Наша история – история развития».
10	Будущее сельского хозяйства строится сегодня. Интервью с президентом агрохолдинга АО «ОСП агро» Игорем Исаевым.	34	Ловись, рыбка.
14	Агрохолдинг «Истра»: «Испытав новые технологии, мы предлагаем их другим».	38	«Лукус-Д» и магазины «Фермач»: высшее качество по приятной цене.
20	Чем премиум-молоко отличается от обычного.	40	Дмитрий Валигурский: «Фермерство – это творчество!»
22	Качественные семена – залог хорошего урожая.	42	РОССЕЛЬХОЗБАНК: создавая условия для аграриев региона.
24	Экоферма «РОЙГАС»: натурально, вкусно, полезно.	44	Цифровая ферма – доступная необходимость.
		46	Как бизнесу снизить кадастровую стоимость недвижимости.

НОВЫЙ СОРТ ОЗИМОЙ ПШЕНИЦЫ, ВЫВЕДЕННЫЙ В ПОДМОСКОВЬЕ, ОТПРАВЛЕН НА ИСПЫТАНИЯ

Об этом заявил министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин.

«Уникальный сорт озимой пшеницы мягкой «Немчиновская 85» будут испытывать по всей стране. У него очень высокий потенциал урожайности – 10-12

тонн с гектара. Он исключительно хорошо адаптирован к почвенно-климатическим условиям центральных областей России. Зерно крупное, стебли короткие и устойчивы к полеганию, морозу и стрессу, даже при поздних сроках сева», – отметил Андрей Разин.

По словам министра, у нового сорта пшеницы еще много положительных качеств и, возможно, он встанет вровень с такими знаменитыми сортами, как «Московская 39», «Московская 56», «Немчиновская 57» или заменит их, превзойдя по показателям.

«По мнению автора выведенной новинки, академика РАН Баграта Сандухадзе, и этот сорт пшеницы достойно пройдет испытания и будет востребован товаропроизводителями, мукомольной и комбикормовой промышленностью. Именно с появлением таких сортов возделывание в регионе пшеницы и увеличение производства зерновых в Подмоскovie стало сегодня возможным», – подчеркнул Андрей Разин.

Министр добавил, что сорта пшеницы подмосковного института возделывают сегодня не только на полях области, но и во всех регионах Российской Федерации. А сто лет назад в Подмоскovie сеяли только 5% пшеницы, так как она плохо зимовала. Все остальное – рожь. Сейчас 95% посевов – это пшеница.

«Без селекции и кропотливого труда наших учёных это было бы просто невозможно», – сказал Андрей Разин.



РОССИЙСКО-ФРАНЦУЗСКАЯ МОЛОЧНАЯ ФЕРМА

ВОЗРОДИТ ТРАДИЦИИ СЫРОВАРЕНИЯ ЛОТОШИНСКОГО РАЙОНА ПОДМОСКОВЬЯ



В деревне Калицино Лотошинского района Подмосковья 14 июля состоялось открытие российско-французской фермы «Нормандия-Русса».

«Российско-французский проект планирует возродить знак «Лотошинские сыры» и традиции местных сыроделов, некогда очень знаменитые. На ферме, которая состоит из строений на площади более 10 тыс кв.м, будет производиться высококачественное молоко для изготовления сыров. В сутки здесь будет перерабатываться 3 тонны молока, и производится порядка 10 тонн сыра в месяц», – сообщил министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин.

Основали хозяйство французский фер-

мер Филипп Камю и российский предприниматель Александр Никитин.

В планах фермеров не только возрождение и развитие сложившихся традиций сыроваров области, но и обмен опытом с зарубежными и российскими производителями сыра, обучение молодых специалистов.

«Организаторы проекта планируют создание экспортноориентированного сельхозкооператива, в который войдут как подмосковные, так и французские фермеры», – подчеркнул Андрей Разин.

Французский фермер Филипп Камю вместе со своими партнерами Никола Фен и Кристианом Дабинье приехали в Россию в прошлом году. У себя в Нормандии фермер производил коровье молоко

для изготовления сыров более 40 лет, а его коллеги - лучшие сорта французского сыра. Непростые экономические условия в Европе вынудили французов искать новое место для своей фермы. Филипп Камю объехал несколько регионов России в поисках подходящего места для будущей фермы и остановился на Московской области.

«Инвестиции, вложенные в проект, составят более 35 млн рублей», – добавил Андрей Разин.

Инициатива фермеров получила развитие при активной поддержке Министерства сельского хозяйства и продовольствия Московской области и участия главы Лотошинского муниципального района.

В ПОДМОСКОВЬЕ ПЛАНИРУЮТСЯ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, СТИМУЛИРУЮЩИЕ КОМФОРТНОЕ ПРИСУТСТВИЕ ТОВАРОВ РЕГИОНА НА ЭКСПОРТНОМ РЫНКЕ



Специальный орган, направленный на поддержку и защиту подмосковных экспортеров за границей, может появиться в Подмосковье, сообщил министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин.

«Мы продумываем всевозможные меры поддержки, которые бы стимулировали комфортное присутствие подмосковных товаров на экспортном рынке. Важно получить обратную связь от

производителей. Проработать вопрос по созданию органа по защите прав российских (подмосковных) экспортеров за границей, а также вопрос страхования экспортных сделок. Рассмотреть возможность создания таможенного поста для областных предприятий», – сказал Андрей Разин.

Министр отметил, что рассматривается возможность создания «зеленого коридора» для добросовестных экс-

портеров Московской области, формулирование перечня экспортируемой продукции в разрезе предприятий региона, возможность внесения изменений в регламент с целью упрощения процедуры документооборота при экспорте продукции.

«Кроме того, рассматривается вопрос о выделении государственной поддержки предприятиям-экспортерам региона», – добавил Андрей Разин.

С НАЧАЛА СЕЗОНА В ПОДМОСКОВЬЕ СОБРАНО БОЛЕЕ **500 ТОНН КЛУБНИКИ**



В Подмосковье продолжается сбор ягод, в том числе земляники (клубники).

На сегодняшний день в хозяйствах области собрано 510 тонн ягоды. В совхозе имени Ленина урожай составил 176 тонн. «Русская ягода» городского округа Луховицы собрала более 160 тонн, селекционно-технологический институт садоводства и питомниководства – 55 тонн, а также другие производители, которых в регионе насчитывается около десяти.

На сегодняшний день в области восемь крупных производителей клубники, из них шесть занимаются производством товарной ягоды, два в основном сосредоточены на производстве рассады.

Ранее министр сообщил, что в подмосковных хозяйствах в этом году планируют собрать свыше 1,1 тысячи тонн клубники, что на 20% превышает показатель прошлого года.

ПЛОЩАДЬ ЯРОВОГО СЕВА В 2018 ГОДУ В ПОДМОСКОВЬЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 3,3%

Об этом заявил министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин.

«По предварительным данным, площадь ярового сева в этом году в сельскохозяйственных организациях и крестьянско-фермерских хозяйствах Подмосковья увеличилась на 3,3% и составила 210,3 тыс. га. В прошлом году яровой сев был проведён на площади 203,6 тыс. га», – сказал Андрей Разин.

Министр добавил, что увеличены посевные площади картофеля и овощей. «Площадь под картофелем увеличилась на 7,9% и составила 13,7 тыс. га. А площадь под овощами защищенного грунта увеличилась на 2,7% и составила 7,5 тыс. га», – добавил Андрей Разин.

Лидерами в этом направлении стали Зарайск, Серебряные Пруды и Луховицы.



ПРОДУКТИВНОСТЬ КОРОВ В ПОДМОСКОВЬЕ ВЫРОСЛА ПОЧТИ НА 4%

«Надои молока в Подмосковье увеличились на 3,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», – сказал Андрей Разин.

Министр отметил, что в прошлом году продуктивность молочных коров составила 6 тысяч 703 килограмма на одну голову.



«В этом году планируем сохранить достигнутый показатель и обеспечить дальнейший рост крупного рогатого скота за счет реализации новых инвестпроектов, стимулирования действующих предприятий, а также путём укрепления кормовой базы и использования достижений современной селекции и генетического материала», – добавил Андрей Разин.



ПОДПИСАН ЗАКОН ОБ ОСВОБОЖДЕНИИ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ **ОНЛАЙН-КАСС** ПРОДАВЦОВ МОЛОКА В РОЗЛИВ



Президент России Владимир Путин подписал закон об освобождении от применения контрольно-кассовой техники (ККТ) с функцией передачи данных онлайн в налоговые органы при проведении ряда торговых операций организациями и индивидуальными предпринимателями. Документ, принятый Госдумой 21 июня и утвержденный Советом Федерации 27 июня, опубликован на едином портале правовой информации.

Закон освобождает от обязанности применения контрольно-кассовой техники нового типа кредитные организации при расчетах и других банковских операциях, а также организации, которые взимают

плату за пользование парковочными местами, при условии перечисления собранных ими средств в бюджетную систему РФ.

Кроме того, закон позволяет не использовать ККТ государственным и муниципальным библиотекам, а также библиотекам образовательных организаций при оказании ими дополнительных платных услуг, связанных с библиотечным делом (в частности, услуги ксерокопирования).

От использования кассовых аппаратов указанного типа освобождаются лица, продающие безалкогольные напитки, в том числе через автоматические устройства для расчетов, а также продавцы моло-

ка в розлив и продавцы газет и журналов. Кроме того, онлайн-кассы разрешается не использовать при продажах на борту воздушных судов.

Предусматривается также освобождение от использования ККТ в труднодоступных местностях.

За Федеральной налоговой службой России закрепляется обязанность по разработке единого методологического подхода к формированию кассового чека. Закон не позволяет получать статус оператора фискальных данных организациям, в числе выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев которых имеются иностранные лица.



БОЛЕЕ 6 ТЫСЯЧ СКОТОМЕСТ СОЗДАДУТ НА ФЕРМАХ В ПОДМОСКОВЬЕ В 2018 ГОДУ

В Подмосковье в текущем году добавится более 6 тысяч скотомест благодаря строительству новых ферм и реконструкции существующих, сообщил министр сельского хозяйства и продовольствия Московской области Андрей Разин.

«Мы в этом году планируем открывать новые комплексы, у нас несколько крупнейших проектов находятся в стадии реализации. Мы в этом году ставим цель более 6 тысяч новых скотомест

создать на территории региона как за счет нового строительства, так и за счет реконструкции», – сказал Андрей Разин.

По словам министра, в ближайшее время в Пушкинском районе откроется новый роботизированный молочный комплекс.

«Я думаю, что он будет очень интересен. Почти 300 голов новых животных будут содержаться в уникальных условиях и доиться будут на современных роботах-дойках», – подчеркнул Андрей Разин.

МИНИСТР СООБЩИЛ, ЧТО В ПОДМОСКОВЬЕ ДОЛЖНО ДОБАВИТЬСЯ ПОРЯДКА **40 ТЫСЯЧ ГОЛОВ** СКОТА



«Мы должны в ближайшие 3-4 года прибавить еще порядка 35-40 тысяч голов в области, чтобы достигнуть результата в миллион тонн молока», – отметил Андрей Разин.



По материалам сайта http://msh.mosreg.ru/sobytiya/novosti_ministerstva



Будущее сельского хозяйства СТРОИТСЯ СЕГОДНЯ

Сельское хозяйство всегда считалось одной из наиболее трудоемких сфер человеческой деятельности: здесь преобладает тяжелый ручной труд, хотя последние десятилетия ознаменовались целым рядом новшеств, которые изменили ситуацию к лучшему. Теперь подавляющее большинство рабочих процессов механизированы, а новые поколения сельхозтехники позволяют выполнять процессы в несколько раз быстрее и эффективнее. Но Россия территориально расположена таким образом, что климатические условия и различные природные факторы сильно влияют на урожайность с/х культур.

В 2017 году первое место в Подмоскovie по надоям завоевало ОАО «Предприятие «Емельяновка», где продуктивность коров составила 10 680 кг. молока. В том же году абсолютной чемпионкой выставки «Звезды Подмоскovie» стала корова Доблесть из ОАО «Агрофирма Сосновка». Примечательно, что оба предприятия входят в состав агрохолдинга АО «ОСП агро».

«МЫ ЛЮБИМ ТО, ЧТО МЫ ДЕЛАЕМ»

Такую фразу сказал Игорь Михайлович Исаев, заместитель председателя Комитета по вопросам аграрной политики и потребительского рынка Московской областной думы, Президент агрохолдинга АО «ОСП агро». И так оно и есть. Специалисты и рабочие предприятия никогда не смогли бы достигнуть высоких результатов без любви к своему делу, к животным, за которыми они ухаживают, к земле, на которой растут корма, овощи и картофель.

Агрохолдинг АО «ОСП агро» – один из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции в Подмоскovie. Каждый день его работники самоотверженно преодолевают все эти трудности. Как им это удается и чем живет предприятие сегодня – в интервью с президентом Агрохолдинга АО «ОСП агро» Игорем Исаевым.

– Игорь Михайлович, что Вы можете рассказать о работе агрохолдинга в 2018 году? С каким настроением компания будет подводить итоги первого полугодия?

– Первое полугодие 2018 года для агрохолдинга можно считать успешным.

Результаты сельскохозяйственного производства радуют. Так, ОАО «Предприятие «Емельяновка» и ОАО «Агрофирма Сосновка» за I квартал 2018 г. произвели с/х продукции на сумму 360 млн руб., что выше прошлогодних результатов на 90 млн руб.

Наши с/х предприятия динамично развиваются, в этом году увеличится производство картофеля, молока, кормовых культур. Производство молока увеличилось за счет увеличения поголовья коров и увеличения надоев на одну фуражную голову, производство картофеля – за счет увеличения площадей на 50 га, и увеличение урожайности произошло за счет внедрения новых технологий.

Посевные работы провели в сжатые сроки, с соблюдением всех агротехнических требований. В настоящее время виды на урожай 2018 года обнадеживают, надеемся, что погода не подведет.

– Расскажите о ваших кадрах. Насколько остро стоит этот вопрос?

– Этот вопрос всегда был и, к сожалению, будет. Труд наш – нелегкий, работать приходится круглосуточно, в любую погоду, в любое время года. Но это не значит, что мы не ищем путей решения этой проблемы.

Один из них – работа с молодежью. Мы отправляем молодых людей учиться в профильные образовательные заведения, выплачиваем им стипендию, с тем, чтобы потом они возвращались работать на наше предприятие.

Не могу вновь не вспомнить, как раньше регулировался кадровый вопрос: моло-

дым специалистам, работающим на селе, давали жилье, создавали все условия, чтобы им было комфортно работать. Сегодня этого нет. Единственное, чем сегодня мы, сельхозпроизводители, как работодатели можем удерживать работников, – это регулирование заработной платы. Она у нас сегодня достаточно высока, если брать в среднем по региону. Таким образом, мы сохраняем у себя квалифицированных специалистов и привлекаем новых работников. На долгую перспективу этот вопрос неэффективен, потому что все равно в городах зарплата выше, и люди мигрируют в мегаполисы. Поэтому государство в данном случае должно, как и раньше, обратить пристальное внимание и поддерживать специальными программами не только наших сельхозпроизводителей, но и сельчан в целом. Время-то безвозвратно уходит, и, если мы сегодня не решим эту проблему, завтра сельскохозяйственные предприятия могут остаться совсем без квалифицированных работников.

Конечно АО «ОСП агро», как ответственный работодатель, заботится об обустройстве быта своих сотрудников: для молодых специалистов построены и реконструированы многоквартирные дома, для рабочих – общежитие. В столовой можно вкусно отобедать за небольшую плату. Акционерное общество принимает активное участие и в социальной жизни села: реконструируются школы, детские сады, отремонтирован клуб, разбит парк для отдыха. Территорию сельского поселения постоянно облагораживают, чтобы сельчанам было приятно по ней ходить, отдыхать и гулять с детьми.

– Как налажен сбыт? С какими проблемами сталкиваетесь?

– Главная проблема – соотношение цен производителя и розницы.

В последнее время особенно активно идет рост торговых сетей. Чем больше их становится, тем ярче выражена наша зависимость от них. Да, мы сдаем свою продукцию в магазины крупных ритейлеров, которые год из года ужесточают требования к товару. Мы в день реализуем по 200-300 тонн овощной продукции практически по себестоимости. Но у нас нет выбора. Здесь мы не можем диктовать свои условия, нам необходимо находить компромисс, несмотря на то, что мы предоставляем продукцию высокого качества. Приходится сотрудничать, находить общий язык, договариваться.

Также мы поставляем молоко в компанию «Пепсико», где оно полностью уходит на производство молочной продукции для детей. Товарность нашего молока достигает 99%, и это нас пока устраивает, нам выгодно развиваться вместе с молокоперерабатывающими предприятиями, помогать друг другу.

– Получается, что Вы производите молоко наивысшего качества? Не каждый

производитель может гордиться тем, что его продукт соответствует требованиям для производства детского питания.

– Наше предприятие расположено в экологически чистом районе Подмосквы – в городе Озеры, который лежит в излучине реки Оки. На его гербе можно увидеть пшеницу, которая символизирует сельскохозяйственную местность. На его территории нет ни одного промышленного предприятия, отсюда и высшее качество наших кормов, и нашей продукции. И да, нам приятно, что мы являемся поставщиками качественного молока для детского питания.

– Ваши планы на ближайшие годы?

– Нашими проектами предусмотрено увеличение поголовья дойного стада. Уже в этом году мы начинаем строительство современной молочно-товарной фермы на 1888 голов КРС, из них 1199 голов дойного стада, в результате реализации данного проекта общее поголовье КРС агрохолдинга составит 8000 голов. Это станет своеобразным рекордом, когда на территории в 12 тыс. гектар, на которых расположены наши предприятия, будет

помещения в летний период времени и компенсировать теплопотери зимой, при этом сохраняя постоянный воздухообмен. В жаркую погоду, при температуре внешнего воздуха 32 градуса, температура в коровнике не будет превышать 22 градуса тепла. Само собой, данные параметры были бы невозможны без продуманной теплоизоляции коровника. В зимнее время будет закрываться теплоизолированная штора, вентиляторы переходят в эконом-режим и работают на 25% от своей мощности. Приток свежего воздуха осуществляется посредством специальной системы приточных каналов, не допускающей чрезмерного охлаждения воздуха в коровнике. Даже в самые сильные морозы в коровнике не будет примерзания навоза и воды. Коровы всегда будут оставаться в зоне максимального комфорта, что скажется на молочной продуктивности КРС и его здоровье. Дополнительно к этому будет предусмотрена автоматическая система управления светом, которая позволит индивидуально регулировать продолжительность светового дня для разных групп животных в зависимости от



содержаться такое количество животных. Общий объем инвестиций составит около 900 млн руб. Новый животноводческий комплекс будет оснащен самым современным оборудованием для содержания КРС с высокотехнологичными доильными залами, системой навозоудаления и программами комплексного управления поголовьем.

В проекте предусмотрено строительство коровника площадью около 22 000 кв.м, который будет оборудован системой кросс-вентиляции. Аналогов в России и в Европе нет. Более 60 вентиляторов будут располагаться вдоль стены коровника длиной 186 метров. Ранее на фермах агрохолдинга использовалась естественная вентиляция, однако новые технологии дают возможность улучшить охлаждение

стадии лактации, тем самым увеличивая производительность животных и экономию корма.

Что касается овощеводства, то мы планируем построить в хозяйстве цех глубокой переработки, чтобы не просто выращивать овощи, но и фасовать их. В ближайшие два года планируем строительство двух дополнительных картофелехранилищ по 2100 тонн каждое. А также переоборудование старых хранилищ новой усовершенствованной вентиляцией, что улучшит сохранность картофеля и обеспечит экономию электроэнергии.

Расширять овощную линейку пока не планируем, разве что добавим еще выращивание салата. Дело в том, что у нас механизированное производство, на нем работает всего 400-500 человек.

Вручную мы собираем только капусту, что позволяет минимизировать повреждения кочанов и дает высокое качество продукции, требуемое торговыми сетями и требуемое при закладке ее на длительное хранение, а остальное за нас делает техника.

– Считаете ли Вы, что одним из основных факторов, от которого зависит уровень развития сельского хозяйства, является поддержка со стороны государства? Особенно в вопросах несоизмеримого роста стоимости горюче-смазочных материалов по сравнению с ценой их реализации.

– На первый взгляд, нам бы жить да радоваться тому, что мы можем получать богатый урожай. Но при таком темпе неоправданного роста цен на энергоносители, на ГСМ поневоле приходится задумывать-

регионе – своих сельхозпроизводителей, то государство, конечно, должно поддерживать производителей и сделать дотации и субсидии не только на ГСМ, как раньше, но и на электроэнергию, потому что ее стоимость чрезмерно высока. При закладке на хранение овощей открытого грунта и картофеля в связи с сезонностью их производства, с учетом того, что стоимость электроэнергии уже высокая и постоянно растет, себестоимость продукции у нас повышается каждый месяц. Считаю, что дотации на электроэнергию просто необходимы.

Мы заинтересованы в том, чтобы поставлять нашим покупателям свежую и качественную продукцию круглогодично, особенно в зимнее время. И чтобы это осуществить, нами проектируются и строятся современные склады с охлаж-

Рентабельность сельскохозяйственного бизнеса сегодня составляет от 8 до 12%, срок окупаемости инвестиций – 10-15 лет! Конечно, в сельское хозяйство нужно вкладываться, причем, как показывает мировая практика, государство всегда должно выступать в качестве соинвестора. К примеру, в Турции размер государственной помощи доходит от 25% до 50%!

У нас государство дотирует производство молока путем возмещения части затрат на 1 кг коровьего молока, реализованного или отгруженного на собственную переработку, дифференцированно, в зависимости от показателя молочной продуктивности: при надоях до 5000 кг – по ставке 1,4 руб. за 1 кг молока, при надоях от 5001 до 7500 кг – 1,85 руб., а от 7501 кг и выше – 2,65 руб. По моему мнению, такая поддержка предприятий в зависимости от их продуктивности – правильное решение. Введение коэффициентов позволяет повысить заинтересованность производителей в повышении эффективности производства. За последние годы можно наблюдать положительную динамику молочной продуктивности коров в нашей стране. Но считаю, хорошим стимулом для сельхозпроизводителей послужила бы дополнительная субсидия при надоях, например, свыше 9500 кг на одну фуражную корову в год.

В этом году увеличена субсидия на содержание племенного маточного поголовья КРС молочного направления. Но, я считаю, незаслуженно забыта субсидия на поддержку производства говядины от бычков молочных пород. Обеспечение отечественного потребителя высококачественной говядиной в ближайшие время будет решаться путем повышения эффективности откорма бычков пород молочного направления. На сегодняшний день Россия достигла самообеспеченности говядиной на 70%. А Президент России Владимир Путин поставил задачу перед регионами выйти на полную самообеспеченность продуктами питания субъектов Российской Федерации к 2030 году.

Существуют несвязанная поддержка, в том числе и на технику, приобретение ядохимикатов, господдержка в виде «капексов» – это возмещение затрат на строительство и на покупку оборудования, субсидии на покупку племенного скота молочных пород, возмещение части затрат на приобретение сексированного семени КРС молочного направления, также аграрии могут воспользоваться кредитом по льготной ставке не выше 5% годовых. Благодаря государственной политике, сейчас деньги доводятся до предприятий своевременно именно до старта посевной кампании, чтобы мы могли обеспечить стабильное производство.

Серьезно беспокоит ситуация на рынке молока, которая складывается не только в



ся о причинах такого роста. Судите сами: сегодня стоимость электроэнергии доходит до 6 рублей, стоимость ГСМ за первое полугодие 2018 г. выросла на 20%. Это очень большой рост, который ложится в себестоимость.

Если инфляция сокращается, то почему растут цены? Оставляю этот риторический вопрос без ответа, но замечу, что раньше сельскохозяйственный труд дотировался. Сейчас существует несвязанная поддержка, но это очень маленькие суммы. Было бы правильным заручиться адресной поддержкой государства именно в части расходов на ГСМ.

Раньше на ГСМ давали субсидию. Сегодня государство помогает своими дотациями сельхозпроизводителям, в частности, субсидиями на молоко, субсидиями в виде несвязанной поддержки, льготными процентными ставками банков. Но двадцатипроцентный рост стоимости ГСМ перекрывает этот эффект. Если мы хотим иметь круглый год на столах свои овощи, выращенные в Подмосковье, а в каждом

дением и активной вентиляцией, которые позволяют сохранять полезные свойства нашего урожая. Однако, чем дольше мы храним, тем больше электроэнергии мы затрачиваем, тем дороже получается каждый килограмм продукции. Потери несем либо мы, либо покупатели. Мы считаем, что дотации на электроэнергию просто необходимы.

– Какие же тогда Вы видите перспективы у сельского хозяйства? Как будет развиваться АПК? Что может привлечь инвесторов?

– Что такое сельское хозяйство? В первую очередь, мы должны понимать, что это продовольственная безопасность всей нашей страны, и от того, на каком оно уровне, зависит, насколько величественной и могущественной может быть страна на международной арене.

И мы должны развивать собственные технологии, поддерживать производителя во всех его начинаниях, ведь его продукция – это наш «хлеб», в прямом и переносном смысле этого слова.

Московской области, но и в целом по России. Цены на сырое молоко продолжают снижаться при росте себестоимости. С огласитесь, что это нонсенс!

Тем не менее, государство обратило свой взор на ценность развития сельского хозяйства, поэтому, наверное, можно сказать, что сегодня благодатное время для инвестиций в сельское хозяйство. Еще лет пять назад этой поддержки мы практически не получали, а сегодня, благодаря политике губернатора Московской области А.Ю. Воробьева и правительства Московской области, сельхозпроизводители получают не просто материальную поддержку, а поддержку во всех вопросах и во всех своих начинаниях. Выстроено более тесное взаимодействие, и правительство всячески оказывает всестороннюю помощь в решении тех задач, которые стоят сегодня перед АПК.

– Игорь Михайлович, Вы часто посещаете различные агропромышленные форумы. Чем Вам, как постоянному участнику, полезны такие мероприятия?

– Мы основательно готовимся к участию в них, размещаем стенды с актуальной и полезной информацией, касающейся нашего развития. Форум – прекрасная возможность поделиться опытом, рассказать об успехах, принять участие в обсуждении насущных проблем, узнать о мировых разработках в сфере АПК. Также подобные форумы – это прекрасная возможность рассказать о тех проблемах, с которыми сталкиваются аграрии сегодня, обратить внимание правительства – федерального и регионального, которые активно принимают в них участие.

– Какой ближайший форум или выставку Вы планируете посетить?

– В конце июня 2018 г. наш агрохолдинг планирует принять участие в XXII Московской областной выставке племенных животных «Звёзды Подмоскovie – 2018», которая является наглядным примером селекционных достижений лучших племенных хозяйств области. Более 20 лет это мероприятие собирает большое количество специалистов, занятых в сфере племенного молочного животноводства и сервисных организаций, работающих в этой отрасли АПК.

Хозяйства агрохолдинга «ОСП агро» каждый год участвуют в конкурсе «Звёзды Подмоскovie» и в 2017 году уже в третий раз забирают главную награду. Победительницей выставки «Звёзды Подмоскovie – 2013» стала корова Диана зоотехника-селекционера Надежды Луновой ОАО «Предприятие «Емельяновка». Победительницей выставки «Звёзды Подмоскovie – 2014» была корова Фламма зоотехника-селекционера Нины Золотаревой ОАО «Агрофирма Сосновка».

В 2017 году более 60 конкурсантов боролись за главный приз – автомобиль

«LADA GRANTA», но его обладателем стало ОАО «Агрофирма Сосновка». Титул абсолютной чемпионки по праву завоевала корова голштинской породы по кличке Доблесть. Победив в отборочном туре, она вышла в финал конкурса и была признана лучшей немецким специалистом в животноводстве и известным селекционером Хендриком Вилле.

– Вы такой активный сторонник пративительственных программ, которые сегодня существуют в сельском хозяйстве. Каков Ваш вклад в их реализацию?



– Нам приятно работать с нынешним федеральным и региональным правительством. Губернатор Московской области А.Ю. Воробьев поставил задачу по увеличению надоев молока до 2021 года до 1 млн тонн, и мы, в рамках реализации соглашения по формированию благоприятных условий для развития сельского хозяйства, подписанного на полях ПМЭФ-2017 между агрохолдингом АО «ОСП агро» и правительством Московской области, уже увеличили поголовье на 900 голов. А в 2018 году, как я уже отмечал выше, начали реализацию грандиозного проекта по строительству молочно-товарной фермы на 1888 голов КРС, окончание запланировано в 2019 г.

В результате реализации этих инвестиционных проектов, увеличения общего поголовья КРС нашего агрохолдинга до 8000 голов и увеличения молочной продуктивности животных мы увеличим валовое производства молока до 34 000 тонн в год, тем самым внесем вклад в реализацию наказов губернатора.

Также мы ставим перед собой задачи по увеличению производства овощей откры-

того грунта и картофеля до 50 000 тонн в год, и по сохранению урожая при длительной закладке в современных охлаждаемых хранилищах путем дополнительного строительства новых складских помещений и реконструкции существующих зданий, что позволяет нам обеспечить жителей Москвы и Подмоскovie круглогодичным бесперебойным снабжением отечественной сельскохозяйственной продукцией надлежащего качества до следующего урожая.

Глава Минсельхозпрода МО Андрей Разин отметил племзаводы городского ок-

руга Озеры как лучших по надоям: ОАО «Предприятие «Емельяновка» 10 683 кг на корову, ОАО «Агрофирма Сосновка» – 9 800 кг.

Для нас большая честь и гордость, когда наши результаты видят, замечают и выделяют.

Ведь откуда могут появиться такие агрохолдинги, которые потом становятся лидерами целого региона? 19 лет тому назад, в эпоху продовольственного кризиса в России, я решил возродить два разваливающихся сельскохозяйственных предприятия в Озерском районе Московской области, которые смогли бы в будущем обеспечить жителей Москвы и Подмоскovie качественной экологической продукцией. И сегодня эти уже два немаленьких сельскохозяйственных предприятия в г. Озеры входят в состав агрохолдинга АО «ОСП агро», мы поставляем продукцию в большинство сетей Москвы и Московской области, являемся лидерами района в молочном производстве. Именно к таким результатам нужно стремиться, когда начинаешь какое-либо дело. Быть лучшим!

АГРОХОЛДИНГ «ИСТРА»: «Испытав новые технологии, мы предлагаем их другим»



В далекие уже советские времена у многих сельхозпредприятий была «узкая специализация»: одни занимались производством овощей, другие выращивали зерновые культуры, главным направлением третьих было молочное животноводство. Агрохолдинг «Истра», о котором сегодня пойдёт речь, отличается широтой не только направлений своей деятельности, но и широтой географии: помимо Истринского района, что понятно из названия, – Волоколамский, Зарайский, Луховицкий... Есть активы и в Тверской области. Но самое примечательное в его работе заключается, пожалуй, в том, что, развивая новые технологии, ещё недавно не виданные в сельском хозяйстве, он не только не «охраняет» их от соседей-конкурентов, а наоборот – активно предлагает им свою помощь. Наш собеседник – генеральный директор АО «Агрохолдинг Истра» Денис Козлов.

– **Денис Сергеевич, несколько слов об истории холдинга, пожалуйста. С чего он начинался, как «прирастал» новыми активами и направлениями деятельности...**

– Холдинг формировался на базе компании «Истра-хлебопродукт», от которого и унаследовал название. В конце нулевых – начале десятых с целью развития сбыта для кормов мы ушли в птицеводство. В 2012 году после вызванных засухой резких скачков цен на зерно для хеджирования рисков других направлений было принято решение заниматься ещё и растениеводческой деятельностью, в том числе – зерновой частью.

В настоящий момент все три направления – переработка зерна, птицеводство и растениеводство – ведут самостоятельную деятельность, но в той или иной степени координируются из центра: ОАО «Истра-хлебопродукт» меньше, растениеводство больше, потому что этот проект более «молодой» и на проектную мощность вышел только в 2015 году. Параллельно три главных направления неплохо дополняют и овощеводство: на тех землях, которые у нас есть, для севооборота.

В наших планах развитие и этих направлений, и новых, в том числе вспомогательных. Сейчас мы рассматриваем трейдинг, начали заниматься экспортом своего зерна. Когда стало получаться, задумались: почему бы не использовать этот опыт не только для себя, но и для всех остальных? Развиваем зарайский элеватор, который работает как хлебоприёмное предприятие (ХПП) для своего зерна, но вполне может работать и для всех остальных.

Мы сейчас активно предлагаем наши услуги, разные формы сотрудничества. Если есть, например, у крестьян понимание, кому они хотят продать свою продукцию, в том числе за рубеж, то мы можем им и экспедирование полностью сделать, и с таможенным оформлением помочь. Мы сами всё это уже попробовали и сейчас предлагаем сделать то же самое всем остальным. У нас нет задачи «забрать за дешево и продать задорого», нам достаточно и комиссионной нагрузки.

А самое, пожалуй, интересное и новое направление нашей работы – это IT-технологии, которые выросли фактически из тех услуг, которые мы сначала оказывали

сами себе, но потом поняли, что их можно предложить и другим.

– **Давайте начнём с экспорта... Уж больно интересно: недавно ещё говорилось об импортозамещении, о необходимости обеспечить наших граждан продуктами, выращенным на родных полях, взамен тех, что завозились из-за рубежа. А оказывается, мы можем и других кормить!**

– Не всё так просто: в плане экспорта мы не конкурентоспособны по отношению к европейским производителям. И здесь опять же не вина производителей в Московской губернии или в каком-то другом регионе России.

В большей степени это связано с агрессивной поддержкой сельскохозяйственной деятельности в Европе. У них этот вопрос очень проблемный, он остро стоял, наверное, с середины XX века, и они разработали программу поддержки сельхозотрасли. Если какой-нибудь наш молочный колхоз с 3,5 тысячами гектар земли получает в год при хорошем стечении обстоятельств 18 млн рублей в пересчете на сегодняшний курс, то в Германии такой



же колхоз будет получать более миллиона евро в год. И при этом литр молока у нашего крестьянина будет стоить дешевле, чем литр молока крестьянина немецкого. С этим сложно что-то сделать...

У меня был опыт путешествия по странам Восточной Европы до того, как они вступили в ЕС, и после. Основное, что происходит со страной после вступления в Евросоюз, – это «похоронный марш для сельского хозяйства». Хотя, казалось бы, вы вступили в Евросоюз, можете использовать те же технологии – что вам мешает? Мешает жесткое квотирование. Они защищают своих крестьян, они не оставляют их без заработка. Земля там очень дорогая, но бедная – они уже её истощили, как только могли. Там нет таких больших богатых черноземом площадей, как в России. Да, если кинуть 600 тонн селитры на гектар, то, наверное, урожай будет выше, но несоизмеримо выше будет и его себестоимость. С другой стороны, если тебе практически всю твою себестоимость просубсидировали – какая разница? Можешь зерно дарить... Когда говорят

про конкурентоспособность России по отношению к Европе, часто забывают об этом факторе.

– А азиатские рынки? Или у них своего всего хватает?

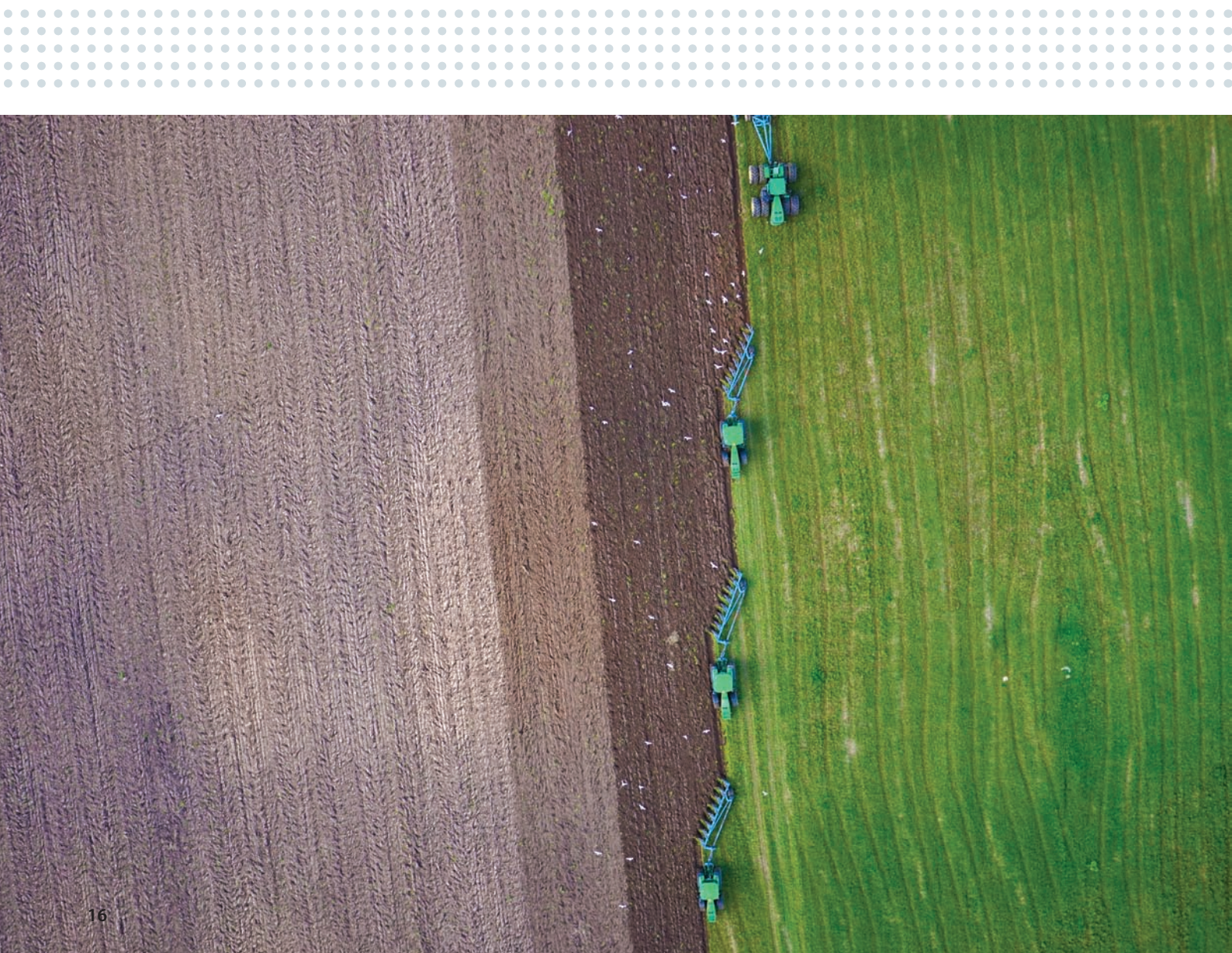
– Если посмотреть на основной наш экспорт зерна, то это Турция, Саудовская Аравия, Египет, азиатские рынки – они все приобретают зерно, там его не хватает. Но дальше – мы же конкурируем со всем миром – если мы говорим про продукты глубокой переработки, то они у нас становятся неконкурентоспособными. И дело здесь не столько в технологии, сколько в защитных мерах поддержки по отношению к остальным.

И всё же, думаю, за последние 15 лет никто не может похвастаться тем, что зерно, выращенное в Московской области, он отправил на экспорт. После прошлого года из-за разрывов во внутренних и внешних ценах мы активно вышли на экспортные рынки. При том что у нас, с точки зрения крупных экспортеров, объём зерна небольшой. Мы решили сделать следующий шаг: реализовывать зерно иностранным

трейдерам, которые покупают в портах.

Мы активно сотрудничаем с биржей. На наш взгляд, с точки зрения прозрачности рынка и инструментов трейдинга, за этим, наверное, будущее. Приведу пример одной сделки, которую мы проводили, используя биржевую инфраструктуру для того, чтобы отправить зерно фактически напрямую с элеватора на экспорт. Отправляли с башкирского элеватора. Там, правда, у местных жителей возникло непонимание, ведь никогда раньше они этим не занимались: как получить ветсертификат, как заполнить таможенную декларацию. Конечно, все эти службы у них есть, правда разнесены они от элеватора на расстояния под сто километров. Наш человек, чтобы собрать все бумажки, проехал по 300 километров в день! Но, по крайней мере, попробовав один раз даже в удаленном месте, ты понимаешь, что всё это возможно.

– Извините за наивный вопрос: зачем так много ездить при нынешних технологиях, когда можно получить в электронном виде?



– Мы – восточные люди... Без личной явки решить определенные вопросы сложно. Особенно с удаленными районами.

– И всё-таки одним из направлений своей деятельности вы назвали IT-технологии. Казалось бы – что общего у них с сельским хозяйством? На принтере зерно не напечатаешь...

– На IT-технологиях мы сосредоточились в рамках растениеводства и неплохо в этом продвинулись. В области контроля процесса сева, уборки, ввода земли... Наш IT-директор, выступая на конференции по информационным технологиям на службе агрокомплекса России, стал один из лучших докладчиков.

В чём суть. У нас и поля все оцифрованы, и техника оцифрована – этим сейчас никого не удивишь: у многих компаний, у крупных агрохолдингов тоже вроде как вся эта система есть. Но! Мы, разговаривая с коллегами, столкнулись с тем, что вопрос буксует в аналитике. Получается, что массив данных есть, но им никто не пользуется. Больше того – никто не знает, как им пользоваться! Зачастую это просто дань моде: мол, «у меня тоже всё оцифровано, тоже всё замечательно».

Как этот массив данных используем мы? Во-первых, у нас есть служба мониторинга, которая анализирует все треки техники. Говорит, например, агроном в своём отчете: «Мы это поле обработали», а ему, посмотрев трек, отвечает: «На этом поле столько-то гектар, из них столько-то вы действительно обработали, а вот эти три гектара проехали мимо, не обработали...»

Да, иногда бывают ситуации, что просто датчик дал сбой, но в любом случае – акцент на конкретный участок конкретного поля. Это первый вариант. Второй вариант: «Зачем вы заехали сеять на соседнее поле? Оно не наше». Может быть, злой умысел, может быть, случайность, ведь согласитесь, что, если человека привести в центр большого поля, он толком не будет знать, где находится. Даже если он суперспециалист, используя бумажную карту, точно определить границы, если нет конкретных ориентиров, а просто поле, невозможно. А поле может быть наполовину твое, а на половину – чужое. Где твоя половина заканчивается? С GPS или с системой «Глонасс» это сделать можно, но человек, который находится там, тоже этого не сделает. Это может сделать специальная служба

– Она же может и направить...

– Да, кроме того при уборке важна ещё и скорость. Если ты едешь очень быстро, то половина колосьев у тебя просто подгибается, осыпается, и ты теряешь урожайность. Здесь всегда конфликт интересов: фактически все комбайнеры – не важно, свои или наемные – получают вознаграждение

от гектара. Это значит: «чем быстрее едешь, тем больше гектар, больше заработок».

– А сколько при этом погибло...

– Да, соответственно, датчики, которые устанавливают на комбайнах, позволяют устанавливать скоростной режим. То есть как только ты зашел в желтую или красную зону – сигнал: что-то не так, превышение скорости. Если у тебя какой-то комбайнер часто превышает скорость, его агроном «припарковывает» и проводит разъяснительные беседы. Если человек не понимает, значит, комбайн снимается с уборочной компании.

Можно ли это сделать, если нет у тебя оцифровки и нет службы мониторинга? Нет, только на глаз: «Мне кажется, что вы слишком быстро едете» – «Докажи!»

Все эти вещи у нас регламентированы, всё прописано. Мы в онлайн предоставляли в Московскую область доступ к нашей уборочной компании. Информация обновлялась каждые полчаса. Можно было видеть, сколько зерна с каких полей было собрано. Мы предлагали тиражировать нашу разработку на всю область, в принципе и сейчас предлагаем разным предприятиям – крупным и мелким – взять её на аутсорсинг. Сейчас формируем пакетное предложение. Мы все эти технологии уже отработали на себе. Служба мониторинга находится здесь, а посевы – там. Они могут быть в Подмоскovie, а могут – на Дальнем Востоке, не важно, всё равно всё работает в режиме реального времени.

Да, бывают конфликты с агрономами; да, постоянно возникают споры. У нас есть отчетные чаты, где сидят и мониторинг, и агрономы, которые с чем-то не согласны. Но это здоровая ситуация, когда ты вынужден встать со стула, дойти до нужного места и посмотреть, а что же там на самом деле произошло.

Согласен, что и датчик может выйти из строя, и форсунка может забиться, и что-то ещё может произойти. Но в целом оцифровать все – это, конечно, здорово: ты всегда знаешь, где у тебя находится техника. Если же у тебя нет службы мониторинга, которая анализирует и накладывает контуры, – это маловероятно.

Плюс у нас есть беспилотник, который позволяет чётко очертить контуры полей. Да, есть кадастровый номер, но кадастровый номер и реальное поле – это всё-таки разные вещи: дороги, ёлки на границах, овраги, пруды... Можно, конечно, использовать и спутник, но у него есть недостатки. Если нужно, чтобы он постоянно висел над твоими полями, это будет очень дорогая услуга. Если он пролетает время от времени... А вдруг он сегодня пролетает, а была облачность? – Ну, извини... Не повезло.

Что касается беспилотника, то он мо-

жет использовать все те же самые спутниковые технологии, которые применяют страховые компании, тот же индекс NDVI, индекс зеленой массы, все это работает. И облачность ему не помеха, главное, чтобы не было ветра. Можно посмотреть за состоянием посевов, можно – в случаях, когда мы приступаем к вводу земли оценить «масштабы бедствия» – сколько нужно усилий, чтобы эту землю ввести. Беспилотник позволяет облететь поле, сфотографировать, это всё накладывается на 3D-картинку. Причем картинка получается уровня компьютерной игры, можно муравейники разглядывать! Они, правда, будут текстурированные, самих муравьев не разглядишь, но высоту муравейника понять можно.

Это позволяет решать такие спорные моменты, как, например, была ли введена земля: посмотришь на снимки – и все вопросы снимаются. Без цифровых технологий сейчас невозможно. Можно ли, к примеру, обойти 40 тысяч гектар? Хотя бы в Москве? Даже по дорогам? Сколько на это понадобится времени? Или сколько людей, чтобы всё проконтролировать? А сколько нужно людей, чтобы проконтролировать, что они действительно всё обошли, а не сидели у себя дома...

Что позволяет делать технология? Она позволяет работать точечно – здесь у нас посевы не взошли – надо посмотреть, почему: либо они погибли, либо ещё что-то случилось, либо нужно подкормить, либо необходимы ещё какие-то действия.

Технологию можно совершенствовать и дальше. Мы под эгидой холдинга уже сформировали отдельную структуру, сейчас формируем пакетное предложение для партнеров, то есть можно сказать, что это наш «цифровой стартап». Мы видим в этом будущее управления.

Если есть, например, сервис по вызову такси через приложение, то почему рано или поздно невозможно прийти к тому же самому в сельском хозяйстве? Например, не у всех мелких фермеров есть возможность приобрести весь ассортимент техники, поэтому они обычно обходятся чем-то другим. Да и дорогая техника нужна не всегда. Соответственно, если правильно комплектовать сроки, в свободные часы можно вызывать её на соседние хозяйства. Если мы хотим оказывать такие услуги широкому кругу лиц, фермерских хозяйств, то сделать это можно, но должен быть удобный интерфейс. Это, на мой взгляд, потенциальное будущее. Но – не завтрашнее дня...

– Вы говорили о вводе земли в оборот. Ещё недавно многие бывшие совхозные-колхозные поля, у которых в принципе был хотя бы номинальный хозяин, стояли заброшенными, зарастали лесами. Сейчас если земля не обрабатывается, её изымают?

– Технология такая: если земля не обрабатывается, то составляется акт и выписывается штраф. Если на это никто не реагирует – повышается налог. Если и после этого ничего не меняется, то земля действительно может быть изъята за 40 процентов от её кадастровой стоимости. Но тут возникает один «нюанс»... Смотрите: эта земля кому-то принадлежала, а значит, кто-то платил за неё налоги. И не столь уже важно - повышенные или не повышенные, распахан была эта земля или не распахан, можно к этому и формально подходить. Если область эту землю изымет, а нового проекта, нового хозяина – того, кто будет этой землёй заниматься, у неё нет, то скорее всего эта земля будет точно так же заброшена, только платить налоги за неё уже никто не будет, и отвечать за неё никто не будет. Плюс – за собственность земли нужно будет заплатить, выкупить её – пусть даже и с определённым дисконтом.

Если же есть конкретный инвестор, то он может и с собственником земли договориться, чтобы выйти на эту площадку. Возникает ситуация, когда закон есть и

он может работать, но только в том случае, когда у тебя есть конкретное заинтересованное лицо на эту землю. Иначе ты, конечно, «молодец», что потратил бюджетные деньги, что лишился постоянных поступлений в этот самый бюджет, а взамен получил землю, за которую тебя же потом будут спрашивать: «Почему она не возделывается?» Вот такая возникает коллизия.

Большая часть собственников, в принципе, давно уже перевели все лакомые кусочки в нужные формы, а что касается остальной земли, то они даже будут рады, если у них её изымут, да ещё и заплатят. Поэтому, к сожалению, у нас проверяющие трогают в основном тех, кто ввел 40 гектар, а три не ввел... «Почему не ввёл?!» А с тех, кто не ввёл ничего, что с них спрашивать? Их ещё и не найдешь...

– То есть виноват тот, кто всё-таки что-то делает?

– На него можно надавить, чтобы делал быстрее. А если никто ничего не делает, то дави-не дави – разницы никакой не будет.

– И ещё об одной инновации: АО СК «РСХБ-Страхование» запустило новый страховой продукт – «Страхование материальных затрат». Первый договор такого страхования АО СК «РСХБ-Страхование» заключило с ООО «НОВАГРО», входящим в ваш агрохолдинг. Что это за продукт, и какие преимущества он даёт предприятиям, заключившим такой договор?

– Мы громче всех в Московской области говорили о том, что программа страхования не работает. Она не востребована в том виде, в каком существует.

Я регулярно на всех совещаниях и встречах со страховщиками приводил такой пример: представьте, что вы застраховали машину по КАСКО и, к сожалению, попали в ДТП – врезались в столб. Приходит инспектор ГИБДД, всё фиксирует: «Да, вы попали в аварию, у вас есть повреждения, но – одна проблема: дорожная служба дала справку, что тут столба нет. Извините, но мы не можем признать это страховым случаем». – «Но как же?! – Машина-то повреждена?! Вот же столб!» – «Но согласно справке столба нет...»



Как бы вы отнеслись к этой истории? Наверное, сказали бы, что страховщики жулики. Так вот действующая программа страхования работает именно таким образом. Есть у нас знакомые фермеры, которые не могли зайти в поле, потому что комбайн утонул в грязи. Выше колес вода стояла. Комбайн просто не мог работать. Страховщики – они же тоже люди, говорили: «Понимаем, что это страховой случай, но...», формально это признать не могут. Потому что по правилам должна быть справка метеостанции, а справка эта звучала следующим образом: «Почва была достаточно увлажнена»...

Первая проблема была – решить, чтобы фиксировалось не какой-то справкой какой-то службы... Тем более, что метеостанции покрывают далеко не всю территорию РФ. Например, на прошлой неделе в Москве был дождь, а в большей части районов Московской области дождей не было. Стояла жара. Вопрос: справка какой метеослужбы действительна? Ведь разница – сто километров...

В итоге первое действие, которое нужно было сделать со страховой компанией

– признание факта страхового случая: из-за чего он произошёл и какие справки нужно устранить. Важен факт гибели. А чтобы не было злоупотреблений, можно приглашать Минсельхоз или любых независимых арбитров.

Второй момент – это «средняя температура по больнице». Как правило, если первый раз выходишь на рынок страхования, они говорят: «Покажите, пожалуйста, справку средней урожайности в этом районе. Мы застрахуем по средней».

В чем нюанс? Во-первых, в одном районе не у всех соблюдается технология. Не совсем понятно, как кто отчитывается по этим технологиям. Не все списывают свои поля, потому что не страхуются. Соответственно, очень много разных вариантов, каким образом показывать среднюю урожайность. И это полбеды... Потом приходит период уборки, ты собираешь урожай, у тебя есть поле, где по всем признакам – потеряно, его надо запахать, собрав с него 10 центнеров пшеницы, а другое поле – хорошее, у тебя там 70 центнеров. Так вот считаться будет «средняя температура по больнице». Если у тебя всего сто гектар – ну и ладно. А если у тебя в одном районе 20 тысяч гектар? Вопрос: зачем мне страховать? Ведь для того, чтобы у меня погибло всё, метеорит должен упасть прямо в центр полей, и все должно сгореть! Только в этом случае я получу страховку, и она для меня будет экономически обоснована. В этом случае смогу получить страховку больше, чем я заплатил за эту страховку. Соответственно, второй шаг, который нужно было сделать, – это «фиксировать по клеточкам». Грубо говоря, мы страхуем не «среднюю температуру по больнице», а каждые 30 гектар. Если у нас погибло непрерывно 30 га – это является страховым случаем для этих 30 га.

И третье: каким образом определить сумму страхования? Это самый тонкий момент, если его тиражировать на большой круг, есть вероятность злоупотреблений, страховым компаниям нужно создавать службу для контроля.

Важный момент: когда ты страхуешь машину по КАСКО, ты страхуешь её от того, что она будет повреждена, а не от того, что ты не заработал, как таксист, на этой машине. Программа агрострахования работает по-другому. Цель – не в извлечении дополнительной прибыли, а для того, чтобы застраховать то, что уже вложил.

– Чтобы не было потерь?

– Да. Собственно, для этого мы сделали технологическую карту, согласовали ее со страховой компанией, потом просто в договор попало, какая сумма страхового возмещения идёт в зависимости от даты

гибели урожая. Потому что чем позже, тем больше ты внес затрат в землю.

Такой продукт мы со страховой компанией и сделали. В этом году зима в Московской области была комфортная, поэтому страховой компании повезло – все выжило. И в первый раз я услышал расстроенные «нотки» в словах страховщиков, потому что они хотели сделать из этого какую-то историю, показать, что продукт работает. А получилось, что продукт сделали, все работает, а страхового случая не было... Столба не попало на дороге. И слава Богу...

– И в заключение, по традиции – о планах развития. Вы ведь не собираетесь довольствоваться достигнутым?

– Мы планируем выйти на земельный банк в 100 тысяч гектаров в Московской плюс 20 тысяч гектаров в Ярославской областях. Сейчас у нас под управлением порядка 50 тысяч гектаров на юге Московской области – в Зарайском и Луховицком районах. Мы планируем также развить похожий проект на западе Московской области, на территории Волоколамского, Лотошинского, Шаховского, Наро-Фоминского и Можайского районов. Увеличение на 50 тысяч гектар планируется в основном за счет ввода залежных земель. В этом году мы уже приступили к этой работе и ввели порядка 2,5 тысячи гектар в Волоколамском районе.

Есть у нас помимо этого и ещё один проект развития, который существенных инвестиций не требует, но существенно дополняет наш южный проект – это овцеводство. В том земельном фонде, которым мы управляем, есть часть земли – овраги с большими уклонами – которая не подходит под растениеводство, но неплохо подходит под животноводство, например, овцеводство. Мы уже провели эксперимент по разведению овец, у нас сейчас порядка тысячи голов. Эту цифру мы планируем довести до 40 тысяч голов волгоградской породы. Недавно прошёл «День Поля», где мы кормили всех пловом из нашей баранины.

Плюс к этому, учитывая, что по торговле зерном мы работаем с биржей по товарному рынку, хотим попробовать для себя и инструменты финансового рынка – прорабатываем привлечение облигационных займов. Думаю, что это займёт полгода, не меньше. Посмотрим, как рынок будет реагировать на сельскохозяйственного товаропроизводителя в среднем сегменте бизнеса – на игрока не крупного, а регионального.

– Остаётся пожелать вам успехов, о которых мы обязательно расскажем на страницах нашего журнала.





ЧЕМ ПРЕМИУМ-МОЛОКО ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ОБЫЧНОГО

«Хутор Метель Спиридоново подворье» – это общая торговая марка трёх взаимно интегрированных семейных предприятий, занимающихся производством, продажей и доставкой продуктов питания категории «премиум». Компания ведёт деятельность с 2014 года. На рынке нашего региона подобных предприятий точно нет. А почему, нам рассказал генеральный директор Агрофирмы «Хутор Метель» **Дмитрий Александрович Решетников**.

– Что значит – компания полного цикла, и что это даёт покупателям?

– Перед тем как попасть в холодильник потребителя, любой продукт прохо-

дит долгий путь, который можно разбить на три большие группы: производство кормов, животноводство и переработка молока. В силу разных причин для

игроков сельскохозяйственной отрасли типично специализироваться на чем-то одном из перечисленного. Мы решили пойти по другому пути и создали под общей торговой маркой «Хутор Метель Спиридоново подворье» взаимозависимые предприятия, обеспечивающие и корма для животных, и собственно животноводство, и производство продовольственных товаров. На начальном этапе это дорого, однако позволяет нам полностью контролировать движение продукции, буквально от поля до стола потребителя, что дает нам конкурентное преимущество.

Обычно сыроваренные компании, молочные заводы и другие предприятия такого рода закупают сырое молоко у сторонних поставщиков, в результате чего не могут контролировать его качество и физико-химические показатели, которые обычно невысоки. А выбирать поставщика, например, сыровар не может, поскольку на рынке существенный дефицит молока.

Мы содержим и получаем молоко не только от коров, но также и от коз и овец. Рацион животных состоит из пастбищной травы, сена, размельченного зерна (ячмень, овёс, кукуруза, горох), свежих овощей. Это в большинстве высокобелковые корма. Такой подход сказывается на качестве сырья, например, показатель содержания белка в молоке наших животных не опускается ниже 3,9 даже у коров, а жира – 4, что позволяет иметь высокий выход продукции на единицу затраченного молока.

700 гектаров земли сельскохозяйственного назначения, основная часть которой находится в Смоленской области и засеивается кормовыми культурами.





Вот это и есть компания полного цикла, и только такая молочная продукция может считаться действительно премиальной, а все другие подходы подразумевают борьбу с высокой себестоимостью, что не может не отразиться на качестве конечного продукта.

– Сейчас на полках магазинов нередко встречаются товары с заменителем молочного жира, а у вас как с этим?

– Это применяется как раз для уменьшения себестоимости. Об отношении к этому процессу я уже сказал. В России действительно часто производитель подменяет молочный жир растительным, например, пальмовым. И если он скроет такой факт, то есть не заявит об этом на маркировке продукции, то это расценивается как фальсификация и правонарушение, а если заявит, то уже нет. Однако в обоих случаях проигрывает потребитель, поскольку вместо уникального продукта, дарованного самой природой, как выражался академик Павлов о молоке, получит какой-то суррогат.

У нас совсем другое отношение к производству, мы не экономим в ущерб качеству. Уход за животными осуществляется таким образом, что количество соматических клеток в молоке составляет 100-125 тыс. в 1 см³ продукта. Этот показатель отражает здоровье животного, качество кормления, а также уровень ухода. Чем этих клеток больше, тем молоко «грязнее» в микробиологическом отношении. По европейским и американским стандартам, для того, чтобы молоко относилось к премиум-категории и могло использоваться для производства детского питания, количество соматических клеток не должно превышать 300 тысяч в 1 см³. То есть мы имеем в два раза меньше, чем предусматривает норматив самых передовых стран. «Хутор Метель» бесконечно далек от использования каких-либо заменителей молочных жиров, у нас другой сегмент рынка.

– Каков ассортимент продукции у «Хутор Метель», и где ее можно приобрести?

- 170 дойных коров;
- 100 голов молодняка КРС;
- 180 голов дойного овечьего стада;
- 250 голов дойного козьего стада;
- 100 свиней;
- 3000 голов птицы;
- 5 орловских рысаков.

На предприятии действует собственная система контроля качества и безопасности, основанная на принципах ХАССП.



– Наша компания перерабатывает около 2000 литров молока в сутки, включая козье и овечье. Производим питьевое молоко, сливки, 10 видов сыров, творог, сливочное масло, сметану, кефир, йогурт и другие продукты. Приобрести нашу продукцию вы можете в сети супермаркетов «Глобус Гурмэ» и у других

наших партнеров, таких как ГК «УАвгуста», «ОвечкаМаркет». Также можно сделать заказ на дом или в офис на нашем сайте в интернете www.hutor-metel.ru, ну и всегда можно купить товар прямо на ферме в Наро-Фоминском районе, там работает магазин.



Томаты Хурма НК и Сибирский медведь.

Качественные семена – залог хорошего урожая

Каждый хозяйственник, который занимается растениеводством, скажет вам: чтобы вырастить хороший урожай, в первую очередь следует приобрести высококачественные и урожайные семена.

Хотя существует и много других важных вещей: предпосевная обработка почвы, уход и подкормка посевов по новейшим технологиям, защита от вредителей. Но даже если придерживаться всех этих мероприятий, а бросить в землю вместо хороших отборных семян какую-то «мелочь», то и отдача будет соответствующей! А уже о каком-то приросте и думать нечего.

Поэтому умные предусмотрительные аграрии всегда стремятся иметь дело с семенными компаниями, которые завоевали своей проверенной и солидной репутацией устойчивый авторитет на рынке.

Товары под маркой «Русский Огород» – это лучшее, что вы можете найти не только на российском, но и международном рынке растениеводства. Более 25 лет работы генетиков и селекционеров, налаженное по европейским стандартам производство, признание потребителей и внушительные ежегодные объемы реализованной продукции – все это позволило компании оказаться на одном из первых мест среди производителей в сфере садоводства.

О том, где можно приобрести продукцию, и об уникальных новинках компании – в интервью с президентом ГК «Русский Огород» Владиславом Леонтьевичем Корочкиным.

– Владислав Леонтьевич, чтобы удовлетворить потребности своих покупателей, необходимо расширять и ассортимент, и площади. Где можно ознакомиться с вашей продукцией и приобрести ее?

– ГК «Русский Огород» имеет три основных направления сбыта. Это оптовая торговля, онлайн-продажи и розница. Реализация семян, саженцев, рассады и других сопутствующих товаров осуществляется через крупнооптовые и мелкооптовые компании, садовые центры и интернет-гипермаркет. Каждый потребитель, в зависимости от своих потребностей, может выбрать наиболее оптимальный для себя способ приобретения продукции. Крупнооптовая компания «Профсемцвет» и мелкооптовый магазин Cash&Cary в г. Щелково помогают агрокомпаниям и частным предпринимателям выбрать самые лучшие товары по выгодным ценам и предложениям.

Розничная торговля ведётся через интернет-гипермаркет «Русский Огород» по всей территории Российской Федерации, а также в садовых центрах, открытых в Щёлково и п. Щербинка Новомосковского административного округа. Мы стараемся постоянно расширять ассортимент предлагаемого товара. Наряду с традиционно популярными позициями каждый год у нас появляются новинки. Таким образом, мы стараемся привлекать новых клиентов и вызывать интерес у старых.

И есть еще одно очень интересное направление. В Щелково действует уни-



Перец сладкий F1 Снегопад

кальный для России демонстрационный участок. В августе месяце клиенты приезжают к нам в гости, чтобы увидеть, как наша продукция выглядит в полевых условиях. Обычно мы каждый год показываем несколько десятков, иногда сотен новых продуктов, новых сортов, чтобы можно было посмотреть не на картинке и по описанию, а то, что называется, живьем. Здесь собраны 2 тыс. лучших сортов цветов и овощей: папоротники и орхидеи, сибирские лиственницы, тропические катальпы, японские и китайские пионы, американские ирисы, канадские розы, английские герани и многое другое. Помимо увиденного гости смогут окунуться в удивительную праздничную атмосферу.

– Расскажите о ценовой политике вашей компании.

– ГК «Русский Огород» всегда учитывает эластичность спроса. Мы должны понимать существующую конъюнктуру рынка и покупательскую способность потребителей. Исходя из всех этих факторов, мы достаточно гибко реагируем на все изменения в окружающей среде. Соответственно, любая компания заинтересована получить максимальную рентабельность. Мы считаем, что это неправильно, когда товар долго лежит на прилавке. У нас такого товара практически нет. Весь товар пользуется достаточно высоким спросом. В ценообразовании мы всегда ориентируемся на потребительские свойства товара и покупательскую способность нашего клиента.

– Какие шаги предпринимает компания для привлечения покупателей?

– Во-первых, это, конечно, ценовая политика. Она играет огромную роль. Мы стараемся всегда иметь какую-либо позицию, которая имеет лучшую цену на рынке. Во-вторых, у нас есть свой фирменный ассортимент собственного производства, который трудно найти где-либо еще. А, в-третьих – это хороший товарный вид. Наши растения вызывают желание приобрести их. Многие декоративные культуры можно купить в цветущем виде по очень доступной цене.

– Расскажите о ваших продуктах, которые являются предметом особой гордости.

– У нас есть много различных фирменных растений, овощей и цветов, которые отбирались в течение двадцати пяти лет. Они отличаются различными свойствами и вкусовыми качествами, которые действительно превосходят несколько сотен сортов. Речь идет о томатах, баклажанах, редисе, салате и других. Попробовав их, многие наши клиенты другие сорта больше не приобретают.

Ну и, конечно, нельзя не отметить наши тюльпаны для выгонки. Они пользуются огромным спросом. И это не случайно.



Основываясь на очень большом, почти 30-летнем опыте, постоянно происходит селекция и улучшение сортов для самых различных назначений. Таким образом, мы отобрали очень хорошую линейку сортов тюльпанов для выгонки. Это тюльпаны, которые отличаются от предыдущего поколения более равномерным цветением и большей устойчивостью к всевозможным неблагоприятным факторам. Имеют более прочные цветоносы, дают меньше слепых бутонов, что повышает экономическую эффективность людей, которые занимаются выгонкой. Имеют интересный окрас, иногда даже уникальный. Двадцать лет назад даже представить было сложно такие цвета тюльпанов.

Сразу обо всем не расскажешь. Приезжайте в августе к нам в гости и сами все увидите!



Тюльпан Сергей Есенин
(коллекция «Российские гиганты»)

ЭКОФЕРМА «РОЙГАС»: натурально, вкусно, полезно

... Теплый летний воздух пропах солнцем, вдалеке, по дороге от реки, поднимается облако пыли, слышится щелканье кнута и заливистый лай собак, подгоняющих утомленное стадо. Бабушка загоняет Жданку в загон, моет руки, и через пару минут я слышу, как тугие струйки бьются об дно эмалированного ведра. Тот вкус парного – натурального – молока не забылся и спустя несколько десятилетий. С того далекого дня осталось непреходящее послевкусие и острое сожаление о том, что многим это ощущение незнакомо, не говоря уже вообще о доступности именно натурального молока да и вообще продуктов сельскохозяйственного производства в целом. Своим видением на этот счет с нами поделился Валерий Ройгас – фермер с многолетним стажем, невероятным упорством и целеустремленностью.

– Валерий Вадимович, нередко случаи, когда под брендом «экологически чистые продукты» производятся товары, мягко говоря, от этого далекие, зато по достаточно низкой цене. Как вы к этому относитесь?

– Конечно, как фермер-производитель, я не могу относиться к подобного рода манипуляциям положительно. Во-первых, портится деловая репутация производителя. Во-вторых, идет прямой обман покупателя. Соглашусь, что за последнее время люди отвыкли от вкуса натуральных продуктов, но, тем не менее, они на рынке сельскохозяйственной продукции все же присутствуют.

Например, я, как производитель молока, со всей ответственностью заявляю: наша продукция действительно экологически чистая и натуральная. Наши поля и корма не подвергаются никакой химической обработке. Ближайшие промышленные предприятия, которые могли бы чисто теоретически как-то загрязнить угодья, находятся в десятках километров от фермы.

Комбикорма мы получаем от проверенного поставщика. Коровы получают чистое питание и, соответственно, дают такое же чистое, без добавок, молоко. У нас порядка 500 га земли отдано под кормовую базу, сею многолетние травы, овес, запасаемся сенажом.

– Какое направление вы считаете основным в своем развитии, какое «вспомогательным»?

– Мы занимаемся реализацией товарного яйца, выращиваем на сегодняшний день около полутора тысяч кур-несушек. У нас стоит несколько инкубаторов, петухов



выращиваем на продажу, курочки пополняют стадо. Надо заметить, что фермерское яйцо пользуется стабильным спросом у потребителей, поскольку отличается и по размерам, и по вкусовым качествам от того, что сегодня поступает на прилавки магазинов. То же самое касается и мяса птицы. Если взять, к примеру, птицу, выращенную в условиях крупной фабрики, и нашу, фермерскую, то вкусовые качества будут отличаться в разы. Опять вспомню и натуральные корма, и отсутствие добавок, и уж тем более антибиотиков.

Для меня крайне важно мнение наших потребителей, которые в один голос говорят о превосходном качестве мяса птицы и становятся постоянными покупателями. Доверие людей непросто заслужить, а вот потерять его можно очень легко. Поэтому не могу себе позволить понизить планку качества и облегчать себе жизнь какими-то химическими добавками.

Но основное направление все-таки молочное животноводство.

– А нет ли желания развивать направление производства полуфабрикатов из мяса птицы? Эта продукция также востребована покупателями...

– Нам невыгодно этим заниматься. Для развития такого производства потребуются серьезные затраты на закупку производственных линий, обучение персонала и т.д. Пока нас вполне устраивает реализация мяса птицы. У нас постоянно обновляющееся стадо кур, больших размеров инкубатор, куда каждые 21 день закладываем яйцо.

– От птицеводства – к животноводству...

– Наши коровы – голштинской породы, планируем увеличить поголовье до 200 голов вместо сегодняшних 130. 70 голов –

– Вы именно тогда решили стать фермером?

– Фермерством я начал заниматься еще в 90-х годах, когда это никому не было нужно. Народ рвался за дешевыми «ножками Буша» или ехал в деревню, где еще были живы наши бабушки со своим подсобным хозяйством. Наша продукция просто не была востребована. Но прошло 20 лет, и все изменилось.

Я часто бывал за рубежом, видел, в каком состоянии находятся сельскохозяйственные земли, и просто захотел навести такой же порядок и здесь, в России. Так и занялся сельским хозяйством. Опыт был, потребовалась лишь поддержка государства.

– Вы планируете увеличить поголовье, а где приобретаете животных – за рубежом?

– Вовсе нет. Я приобретал скот в наших подмосковных хозяйствах-племенпро-



Помимо всего прочего разводим овец, кроликов, делаем первые шаги в развитии экотуризма. У нас есть гостевые дома, натуральная вкусная еда, свежий воздух. Для детей и взрослых – контактный зоопарк. Для желающих – возможность поработать в хозяйстве, порыбачить или поохотиться.

это наше дойное стадо. В прошлом году построили два телятника, скоро приступим к строительству коровника на 100 голов. Мы развиваемся, идем по пути укрупнения, поэтому потребность в новых строениях всегда есть. А ведь еще каких-то пять-десять лет назад ситуация была несколько иной.

дукторах, в Смоленской области. Животные отличаются хорошей продуктивностью, высоким качеством молока.

Жирность его составляет более 4%, мы молоко разливаем в тару, в цехе переработки производим молочную продукцию – сливочное масло, йогурты, сметану, кефир. В последнее время взяли направление на



наших многочисленных проблем. Пытаемся выстроить торговую площадку, получить земельные наделы, развить на них свою торговую фермерскую минисеть, чтобы фермер, выставяющий в ней свою продукцию, не бился, пытаясь справиться с огромной арендной платой.

Работа по выделению земель именно фермерским кооперативам сегодня идет хорошими темпами, правительство понимает чаяния работников села и старается идти нам навстречу, оказывая посильную помощь по всем направлениям нашей деятельности, включая финансовую и другую помощь. Другое дело, что в Московской области наблюдается дефицит земель, все они находятся в чьей-то собственности, но работа, тем не менее, не прекращается.

Очень много проходит встреч, круглых столов и различных семинаров, на которых обсуждаются перспективы развития нашего региона. И каждый раз они проходят интересно и продуктивно. Вот, например, на последнем селекторном совещании рассматривался вопрос кредитования фермеров: деньги-то выделены, но находятся до сих пор в банках... Механизм их получения невероятно сложен.

– Не коснулась ли вас непреходящая проблема всей сельскохозяйственной отрасли нехватки кадров?

– Ну, изначально я в большей степени сам трудился в своем хозяйстве. А потом катастрофически перестало хватать вре-

развитие сыроварения. Мы создали свой кооператив, его членами стали, помимо меня, еще несколько фермеров, всего 10 участников. Будем поставлять порядка 6 тонн молока ежедневно и из него варить сыры. «Выписали» себе итальянца-сыровара, владеющего уникальными технологиями, он потихоньку начинает привыкать к нашему молоку и закваскам, полон энтузиазма и собирается поселиться в России.

– Производство наладите. А вопрос сбыта продукции как решаете?

– Проблема реализации фермерской продукции всегда была насущной. Мы продаем наше молоко в небольших магазинчиках, к сожалению, пока не в тех объемах, в каких хотелось бы, но меня не

покидает вера в то, что рано или поздно все наладится.

Конечно, гораздо удобнее было бы доставлять продукцию конечному потребителю крупными заказами. Но и тут раз на раз не приходится. Покупатель может заказать продукции на тысячу рублей, а может и на все десять. Такая ситуация не может не влиять на развитие нашего крестьянско-фермерского хозяйства.

– Как вы считаете, где лежит решение этой проблемы? Должно ли оказывать помощь государство, и каким образом?

– Вы знаете, мне часто приходится бывать в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Московской области, вместе с которым мы ищем пути решения





мени, пришлось заняться поиском специалистов. Кого-то воспитали сами, кого-то наняли. У нас работают и местные ребята, и приезжие. Так что пока худо-бедно справляемся.

– Я знаю, что вы, помимо всего прочего, проводите для школьников в рамках профориентации экскурсии по своей ферме. Нашлись ли заинтересовавшиеся профессиональной фермерской ребятня?

– Дело в том, что к нам приходили ученики, которым еще предстояло окончить школу и пойти учиться в техникумы. Интерес был, конечно. Многие изъявляли желание стать трактористом, зоотехником,

ветврачом и даже доярками.

Мы планируем наладить взаимодействие с Волоколамским техникумом, чтобы в перспективе формировать рабочие кадры для работы на ферме из числа его выпускников.

– Решив в совокупности те проблемы, о которых вы говорили выше, получит ли фермерское движение импульс к развитию? Сможет ли рядовой фермер зажить спокойно, вздохнуть полной грудью?

– Сложно сказать. Сельскохозяйственный труд – тяжелый, о спокойствии говорить не приходится. Но у меня есть некоторые пожелания, касающиеся работы

некоторых чиновников, которые, будучи представителями низшего уровня чиновничьего аппарата, начинают придумывать какие-то причины для того, чтобы любой ценой затянуть исполнение поручения губернатора. Нам приходится под них подстраиваться, переделывать запросы, переоформлять бумаги и так далее.

Чего еще хотелось бы изменить... Привести в порядок сельскохозяйственные угодья, выстроить правильную стратегию развития всего АПК области, установить приемлемую закупочную стоимость нашей продукции, выстроить правильные торговые отношения с потребителем, чтобы не мы бегали пристраивали свой товар, а покупатели приезжали к нам в наши стационарные магазины.

Плюс надо помнить, что страна взяла курс на импортозамещение, а фермер – именно тот, что может и должен обеспечить продовольственную безопасность нашего государства. За последние два года фермерская продукция заменила порядка 30% продовольственного рынка. Еще 3-5 лет такого планового развития – и я уверен, что все у нас будет хорошо.



**Экологическая ферма «Ройгас»
находится в Шаховском районе
вблизи д. Малое Крутое.**

**Телефон
8 (903) 777-75-58 Станислав.**

Светлана АЛЯБЬЕВА:

«Наша
история –
история
развития»

ОО «Мустанг Технологии Кормления» – ведущий российский производитель и поставщик заменителей цельного молока, кормов, кормовых добавок, концентратов и премиксов для сельскохозяйственных животных. Некогда небольшое предприятие сегодня превратилось в крупную компанию с собственным производством, современной лабораторией, высококлассными экспертами, и развитой системой региональных представителей.

У руля компании стоит генеральный директор Светлана Алябьева. «У нас нет четкой иерархии «руководитель-подчиненный», мы все в компании партнеры, просто каждый делает то, что умеет лучше всего. Мне неплохо даётся управлять», – улыбается Светлана Владимировна и с нескрываемой гордостью рассказывает о своей команде и любимом деле.



– Начнем, пожалуй, традиционно - со знакомства: чем занимаетесь, как давно на рынке, какую продукцию представляет?

– Компания «Мустанг» существует с 1993 года, в этом году мы отмечаем 25-летний юбилей. Изначально компания занималась продажей казеина – ингредиента для производства клея – и экспорта его в Европу. Позже нашлись партнеры, которые предложили вывести на российский рынок заменители молока для телят. Эти продукты были новыми для нашей страны, и, как ко всему неизведанному и неопробованному, сначала к ним отнеслись с осторожностью. Нам приходилось знакомить клиентов с продуктами, объяснять их преимущества и выгоду от использования. Так мы впервые вывели на рынок заменитель молока производства компании Нутрифид (Nutrifeed), входящей в холдинг Friesland Campina. Этот момент стал отправной точкой для развития нашей работы. Мы стали первопроходцами в этом бизнесе в России, задали тренд для отрасли.

– Но ведь сегодня вы уже не просто поставщик, а серьезный производитель заменителя молока для телят. Как перешли на эту ступень?

– Да, сегодня мы признанные эксперты в продуктах для молодняка. В начале 2000-х мы решили, что пора начать самим производить заменители молока в России. Основного ингредиента, который входит в их состав – сыворотки – в России достаточно. Первое собственное производство мы открыли в Подольске.

Единственной проблемой на тот момент было нестабильное качество сырья. Ее мы решили, закупив высокоточное оборудование, а через несколько лет успешной работы пришли к пониманию, что готовы наладить и более сложное производство. Таким образом, в 2012 году мы открыли новый завод в г. Гагарин Смоленской области.

– Если подробнее остановиться на данной площадке – что она собой представляет?

Так мы впервые вывели на рынок заменитель молока производства компании Нутрифид (Nutrifeed), входящей в холдинг Friesland Campina. Этот момент стал отправной точкой для развития нашей работы. Мы стали первопроходцами в этом бизнесе в России, задали тренд для отрасли.

– Это полностью автоматизированный завод по производству заменителей молока для сельскохозяйственных животных, сегодня там работает 45 человек. Его производственная мощность составляет 3000 тонн в месяц, он работает в две смены.

На территории завода функционирует современная лаборатория, где проводятся исследования качества сырья и готовой продукции.

– Как на протяжении деятельности компании менялся подход к производству?

– В какой-то момент мы поняли, что нашим клиентам нужны не только заменители молока, но и продукты, подходящие для всех периодов жизни животного: начиная от рождения теленка до откорма взрослой коровы. На тот момент у нас уже были для этого ресурсы: в штате работали опытные специалисты, которые могли рассчитать оптимальные рационы, составить эффективную программу кормления.

В процессе работы мы увидели, что кли-

енту нужно больше, чем просто продукты. Ему интересен результат – получение прибыли и достижение максимальной производительности животного с сохранением его здоровья, а также польза произведенного молока для людей. Поэтому мы пришли к пониманию, что недостаточно только расширять портфель продукции, необходимо было продумать стратегию, которая выгодно отличала бы нас от конкурентов и приносила выгоду нашим клиентам.

Мы пришли к пониманию, что недостаточно только расширять портфель продукции, необходимо было продумать стратегию, которая выгодно отличала бы нас от конкурентов и приносила выгоду нашим клиентам.

Мы набрали штат технических специалистов, которые рассчитывали рационы, выстраивали работу с клиентом как единый бизнес-проект – вместе добиваться раскрытия экономического потенциала хозяйства не только путём кормления, но и при помощи наших рекомендаций по содержанию скота и в целом по управлению молочной фермой.

Таким образом, у нас получилось вырваться из толпы конкурентов, которые просто продают продукт. Что для этого было нужно? Близость к клиенту. Сейчас у нас работают пять дивизионов по всей России: дивизион «Центр-Север», дивизион «Центр-Юг», дивизион «Поволжье-Юг», дивизион «Урал» и дивизион «Сибирь». Наши консультанты-эксперты всегда рядом с клиентом, хорошо знают местную специфику и готовы в кратчайшие сроки оказать помощь в хозяйстве.

– И в чем же суть проекта?

– Наши сотрудники выезжают на предприятие клиента, проводят аудит, выявляют потребности и цели, которые формируются совместно с клиентом. Эти цели мы аккумулируем, решаем, как мы можем их достичь с помощью правильной системы кормления, заключаем контракт и двигаемся в этом направлении: определяем рационы и формируем оптимальную программу кормления с использованием наших продуктов. В процессе работы мы постоянно поддерживаем контакт с клиентом, при необходимости корректируем рационы, постоянно предоставляем отчеты по промежуточным итогам сотрудничества.

Клиенту мы предоставляем компетентную поддержку в сочетании с качественным продуктом. Мы работаем с местными производителями и вместе с ними разрабатываем продукты – аналоги импортных, которые иногда заметно превосходят западные с точки зрения питательности и эффективности. Нарбатываем свою экспертизу. Сегодня мы работаем с четырьмя площадками по производствам концентратов и премиксов в разных частях России.

– То есть на данный момент импортного сырья в ваших кормах нет?

На новом производстве основной упор будет сделан именно на качество товара. Мы планируем перевести наш аналитический центр из Гагарина на новую площадку и установить там дополнительное оборудование, расширить спектр проводимых испытаний.

– Полностью уйти от импортных компонентов пока не получается, потому как не все отечественные ингредиенты соответствуют должному качеству и не все необходимые ингредиенты производятся в России, но все же их доля минимальна.

Именно поэтому несколько лет назад мы всерьез задумались о том, чтобы расширить свое собственное производство. Идею заморозили в 2014 году и вернулись к ней в 2015 и начали активно заниматься строительством завода. Для этих целей искали удобную площадку, которую нашли в ОЭЗ «Ступино Квадрат», расположенную недалеко от Ступино. Стройка идет полным ходом, уже приступили к монтажу оборудования.

– На какие инвестиции создается новый масштабный проект?

– Частично это собственные средства, частично мы привлекли инвестиционный кредит Сбербанка. Мы прекрасно понимаем, что все в наших руках, помощи ниоткуда не ждем. Именно поэтому искали возможность строительства в ОЭЗ для того, чтобы иметь льготы по налогам.

– Почему именно ОЭЗ в Ступино?

– Это месторасположение удобно с точки зрения логистики: зона располагается по трассе М4. Так как наши представительства находятся по всей России, для нас это наиболее оптимальный вариант.

Обязательным условием при выборе площадки было наличие железной дороги. С руководством ОЭЗ мы достигли договоренности, что она будет строиться параллельно с нашим заводом, и очень

надеюсь, что в согласованные сроки (в марте 2019 года) она будет введена в эксплуатацию.

– То есть железную дорогу строите не вы?

– Это совместный проект, куда вкладываются и наши средства, и средства «Ступино Квадрат». Нас очень поддерживает Министерство инвестиций и инноваций Московской области.

– Как движется работа над заводом?

– Мы идем достаточно быстрыми темпами: начали стройку в конце декабря 2017 года и в конце 2018 года планируем ввести его в эксплуатацию. Мы долго выбирали подрядчика, который имел бы опыт строительства аналогичных заводов. У нас есть большое желание сделать этот завод по-настоящему европейским, лучшим в России. Вся линия будет автоматизирована, планируется к работе в одну смену порядка 45 человек на первое время, позже до 100 человек при работе в три смены.

На новом производстве основной упор будет сделан именно на качество товара. Мы планируем перевести нашу лабораторию из Гагарина на новую площадку и установить там дополнительное оборудование, расширить спектр проводимых испытаний. Фальсификатов сейчас очень много, продукты не всегда соответствуют оптималь-



ным параметрам, поэтому для нас крайне важно строго следить за качеством сырья и продуктов, которые мы предлагаем. Сейчас при помощи нашего аналитического центра абсолютного бесплатно для клиентов мы проверяем кормовую базу на их предприятиях для того, чтобы правильно сбалансировать рационы.

– Вы занимаетесь рационом только крупного рогатого скота?

– Основной фокус нашей компании – крупный рогатый скот, на этом, собственно, мы и построили бизнес. Однако мы также работаем со свиноводческими предприятиями, предлагаем продукты для птицеводства, начинаем развивать

направление козоводства, а также рассматриваем аквакультуру как еще одно направление бизнеса.

В перспективе новый завод позволит нам производить продукцию для любых животных. Мы предусмотрели пространство для установки дополнительного оборудования для расширения производства.

На сегодняшний день мы выступаем трейдерами крупных европейских компаний, на европейском рынке нас знают, нам доверяют и многие хотят с нами работать. В настоящее время мы импортируем кормовые добавки – органические кислоты и адсорбенты, но в перспективе, возможно, начнем их собственное производство.



Сегодня вообще необходимо перенести производство в Россию, а из Европы и Америки брать лучшие технологии, продукты и сырье, которые могут быть наиболее полезны и эффективны.

Мы не боимся пробовать что-то новое, мы уверены, что, когда производство достигает высоких показателей, необходимо использовать что-то уникальное, уже просто хорошо и правильно накормить животное недостаточно.

– По России есть какие-то неохваченные вами регионы?

– Территория России охвачена нами полностью. Мы присутствуем во всех ключевых сельскохозяйственных регионах. Наши дистрибьюторы работают по нашей стратегии, только с нашими продуктами. Это наше основное условие.

– А на зарубежный рынок вы пытались выйти?

– Да, сейчас мы активно занимаемся выходом на зарубежные рынки. Полтора года назад мы достаточно успешно закрепились в Узбекистане. Узбекистан сегодня можно сравнить с Россией примерно семилетней давности: экспертиза достаточно низкая, вложения в развитие сельского хозяйства большие, поэтому мы считаем это направление перспективным. Направление молочного КРС для них в приоритете. Параллельно мы прорабатываем сотрудничество с Таджикистаном, Арменией, Азербайджаном, Ираном, Монголией. Это перспективное направление для нашей компании, потому как в России мы уже занимаем по всей линейке продуктов на этом рынке 25%.

– С введением нового производства эта цифра увеличится?

– Я предполагаю, что ее можно увеличить. Вряд ли произойдет резкий скачок, но дополнительные 5% – это уже хорошо. Доступная цена и уникальность нашей стратегии позволяют нам удерживать этот рынок. При падающих ценах на молоко сразу задумываются о снижении себестоимости производства. Это логично, но с другой стороны, если отказаться от кормов, позволяющих поддерживать продуктивность и оптимальные параметры молока, можно вообще потерять рынок и сильно просесть. Низкая себестоимость не даст должного результата, и наша задача уметь балансировать даже в таких сложных ситуациях, вместе с клиентом искать варианты, держать оптимальную себестоимость, но при этом достигать хороших результатов по качеству.

– При таком далеко идущем видении развития немаловажным остается и вопрос с высококвалифицированными кадрами...



– Да, сегодня мы не можем экспериментировать с этим. Мы много работаем над новыми продуктами, у нас есть технические директора по всем направлениям, и весь персонал постоянно повышает квалификацию. Компания много средств вкладывает в обучение.

Еще недавно наши сотрудники обучались в Америке – сейчас, к сожалению, уже не так просто получить визы, поэтому мы приглашали специалистов в Россию. Помимо этого наши сотрудники несколько раз в год проходят обучение в Голландии и Бельгии и Израиле вместе с нашими клиентами, постоянно участвуют в отраслевых конференциях и форумах.

вопросах. Если раньше мы смотрели на Европу как на «законодателя моды», то сегодня мы, в принципе, лишь привлекаем экспертов в тех областях, где у нас пока не хватает собственных компетенций. В итоге теперь мы быстро аккумулируем программу у себя, обучаемся и внедряем, стараясь быть «законодателем моды» у нас, в России.

Мы не гонимся за разовыми сделками, наша история про развитие, как производства нашего, наших клиентов, так и людей в компании. В этом году наша компания вошла в Национальный союз производителей молока. Мы, конечно, не совсем молочные производители, но связаны с этим, должны понимать, какие тренды на рынке, для нас важно участвовать в этом и не быть оторванными от производителей молока.

– Насколько просто разработать и зарегистрировать новый продукт в России?

– Процесс разработки и регистрации не вызывает проблем, но бывают сложности с выводом его на рынок. Хотя бы потому, что он должен быть нужен. Поэтому мы выводим только те продукты, которые: а) требует рынок; б) учитывают изменения, происходящие в кормлении; в) касаются новых технологий, позволяющих нам сделать кормление еще более высокого уровня.

Мы сегодня активно продвигаем отказ от антибиотиков, а стараемся уйти от них, и у нас в портфолио есть продукты, которые их отлично заменяют, что позволяет выращивать более здоровое поголовье. Мы, я думаю, первооткрыватели таких продуктов. В Европе на законодательном уровне антибиотики запрещены, а в Рос-

На сегодняшний день мы выступаем трейдерами крупных европейских компаний, на европейском рынке нас знают, нам доверяют и многие хотят с нами работать. В настоящее время мы импортируем кормовые добавки – органические кислоты и адсорбенты, но в перспективе, возможно, начнем их собственное производство.

Наши технические специалисты постоянно ездят на международные симпозиумы, мировые конференции, чтобы понимать, какие перспективы сегодня ждут отрасль, какие тенденции намечаются, потому что Россия сегодня догоняет, а в чем-то даже опережает Европу в этих

сией до сих пор используются, даже в профилактических целях.

– Сегодня отечественные фермеры и производители доверяют российским продуктам? Стереотип, что импортное качественнее, изменяется?

На сегодняшний день мы выступаем трейдерами крупных европейских компаний, на европейском рынке нас знают, нам доверяют и многие хотят с нами работать. В настоящее время мы импортируем кормовые добавки – органические кислоты и адсорбенты, но в перспективе, возможно, начнем их собственное производство.



– Он сильно изменился. Я могу уверенно сказать, сейчас значительно меньше людей живут со стереотипом, что продукция российского производства уступает европейской. Наша компания уже доказала, что российский продукт может быть не хуже, а иногда даже на порядок лучше импортного. Своей репутацией, качеством и видимыми результатами мы добились доверия клиентов и высокого статуса на рынке.

Более того, по данным исследовательской британской компании Plimsoll Publishing, мы входим в пятерку компаний-экспертов в области кормления на российском рынке. И мы планируем занять в этом рейтинге более высокие позиции.

Изготовление продукта в России быстрее; российские ингредиенты, которые мы используем, дешевле при высоком качестве, ну и плюс сегодня у нас достаточно высокая экспертность. Мы можем с уверенностью сказать, что кредит доверия мы свой заслужили.

– Какие бы вы еще отметили конкурентные преимущества вашей компании и ваших добавок?

– Наше конкурентное преимущество – это, прежде всего, наши сотрудники, силь-

ная команда профессионалов. Не создавалось бы никаких продуктов, если бы не было хорошего коллектива. Мы находимся в постоянном контакте с нашими клиентами, работаем с ними одной командой и несем ответственность за свою работу.

Наши продукты эффективны, они работают и приносят результаты. Мы отслеживаем все новшества на мировом рынке, адаптируем их под наши реалии и достаточно оперативно внедряем их. Например, если в Европе зачастую выпуск нового продукта занимает годы, то мы можем потратить на это с момента создания до его вывода на рынок всего три месяца.

– Подытоживая вышесказанное, сколько наименований содержит ваш продуктовый портфель?

– Порядка 140 наименований для трех групп: КРС, свиноводство, птицеводство. Сюда входят премиксы, концентраты, кормовые добавки с органическими минералами, органическими кислотами и адсорбентами, плюс микроэлементы – органические и неорганические минералы, аминокислоты (в стадии разработки ароматизаторы, подсластители, экстракты, дрожжи (живые, неживые)). В принятом в компании «дереве целей» – вывод че-

тырех новых продуктов ежегодно либо очень серьезный апгрейд. К счастью, развитие сельского хозяйства в России идет очень быстро, и нам это тоже помогает развиваться.

– Как вы, с точки зрения специалиста, оцениваете производство кормов в России в целом? И есть ли перспективы роста?

– Я считаю, что перспективы есть хотя бы потому, что повышается эффективность производства наших клиентов, и мы должны этим тенденциям соответствовать. Я думаю, что локализация российского производства будет увеличиваться, постепенно зарубежные компании будут переносить свои производства в Россию.

Сейчас есть тенденция по укрупнению холдингов и замкнутому циклу производства. И производители кормов и добавок должны отслеживать эти тренды, быть гибкими, мобильными, готовыми к изменяющимся реалиям. Меняется структура предприятий изнутри, все больше хозяйств переходят на технологичные корма. Потребители, которые хотят дешево получить лучший результат, – не наши клиенты. Мы работаем с клиентами, которые идут в ногу со временем.



ЛОВИСЬ, РЫБКА



Человек – царь природы. Когда появилось это весьма спорное утверждение, сейчас уже и не вспомнить. Зато каждый из нас наверняка сталкивался с последствиями неразумной, а зачастую просто преступной деятельности «его величества». И тем отраднее знать, что остались еще люди, ставящие благополучие матери природы выше своих собственных амбиций.

*Мансуровское карьероуправление являет собой наглядный пример того, каким образом должны складываться бережные отношения между человеком и окружающей средой. Об этом мы поговорили с главным рыбоводом рыбноводного хозяйства Мансуровского карьероуправления **Олег** **Анышаковым**.*

– Олег, расскажите, пожалуйста, сколько лет существует Мансуровское карьероуправление, с чего начинали, какие площади до сих пор находятся в разработке, а какие уже закрыты из-за полной выработки.

– Мансуровское карьероуправление было основано в 1982 г. Образовано оно на песчано-гравийном месторождении площадью 730 га, на сегодняшний день отработано чуть больше половины запасов. Основной вид деятельности предприятия – производство нерудных материалов (песок, щебень), а также производство сухих смесей и бетона. Другая же часть находится в разработке, которой хватит еще лет на 30. Та часть, которая уже выработана, рекультивирована под создание рекреационных насаждений и под создание водоемов для выращивания рыбы.

– Хозяйственная деятельность человека не всегда шла на пользу природе. Но вы относитесь к окружающему миру крайне бережно. Как вы пришли к тому, чтобы заняться рыбоводством?

– Совершенно верно, экология и ответственное отношение к земле не пустые слова для нашего предприятия, мы на постоянной основе проводим рекультивационные работы по восстановлению ландшафта выработанного пространства карьера, нанесению плодородного слоя почвы, посадке зеленых насаждений. Но мы пошли еще дальше, и начали выращивать качественную рыбу. Глубина наших карьеров от 5 до 15 метров, а вода очень качественная по всем рыбохозяйственным показателям.

– Как эту идею восприняли жители близлежащих населенных пунктов?

– Восприняли отлично. На рынке на сегодняшний день мало качественной рыбы. А между тем Минздрав рекомендует съедать на душу населения порядка 23 кг рыбы в год. Сегодня один человек съедает всего 12 кг рыбы в год, что в 2 раза меньше положенного. Нужно срочно увеличивать этот показатель. Рыба – это ведь очень полезный продукт. Люди, которые всю жизнь прожили в близости к рекам, морям и озерам и, соответственно, посто-

янно питающиеся рыбой, живут дольше, чем те, кто рыбу по каким-то причинам почти не употребляет. И это доказанный факт. Рыба является источником самых разных полезных витаминов и минералов, без которых нормальная работа организма оказывается под угрозой.

– Каким стал первый этап в развитии рыбоводства?

– В 2010 начались наработки с Министерством экологии и Министерством сельского хозяйства по возможности создания водных объектов для выращивания рыбы. А также изучение нашей воды по гидрохимическим показателям и определение возможности выращивания рыбы в данных водоемах.

– Сколько лет ушло на то, чтобы достичь первых результатов и в чем они заключаются? С какими трудностями пришлось столкнуться?

– Чтобы достичь первых результатов, ушло четыре года. В 2014 г. изготовили 4 рыбоводных садка, закупили сетную часть и запустили первый рыбопосадочный материал форели. Осенью мы уже получили первую продукцию общим объемом 6500 кг радужной форели средней массой 1300 г. Никто при этом не сомневался, что на первых порах нам придется нелегко. Основными трудностями в освоении нового для нас направления стали подготовка карьера к заполнению водой, выравнивание дна карьера, изготовление гидротехнических сооружений; поиск и изучение технологии изготовления рыбоводных садков, поскольку мы все делали сами; поиск качественного рыбопосадочного материала форели; поиск качественного корма для рыбы и, конечно же, поиск специалистов. Их ведь категорически не хватает в наше время. На сегодняшний день мы имеем три карьерных водоема, на которых располагаются 38 рыбоводных садков. На каждом из водоемов выращивается определенный вид рыбы.

– Какие виды рыб разводите? Почему именно на них остановили свой выбор?

– Основные виды рыб, которые мы разводим, это радужная форель, сибирский осетр и карп. Также с недавнего времени наше видовое разнообразие пополнилось стерлядью, бестером, толстолобиком, белым амуром и карасем. Видовое разнообразие наших водоемов подбиралось по рыбоводно-биологическим характеристикам рыб. Радужной форели необходима чистая, холодная вода с высоким содержанием растворенного кислорода, сибирскому осетру и карпу, наоборот, необходима теплая вода с менее высоким содержанием растворенного кислорода. На наших карьерных водоемах все это есть. Есть глубокие карьеры, где вода до-



статочной холодной и подходит для выращивания радужной форели, есть и менее глубокие, где вода хорошо прогревается в летний период и подходит для выращивания теплолюбивых видов рыбы. На сегодняшний день вся территория нашего хозяйства – это промышленная зона, где работает тяжелая техника: экскаваторы, бульдозеры, большие грузовые автомобили. Из-за этого вход на территорию посторонним лицам строго запрещен. В будущем, планируется огородить отдельный водоем и развивать на нем рекреационное рыбоводство.

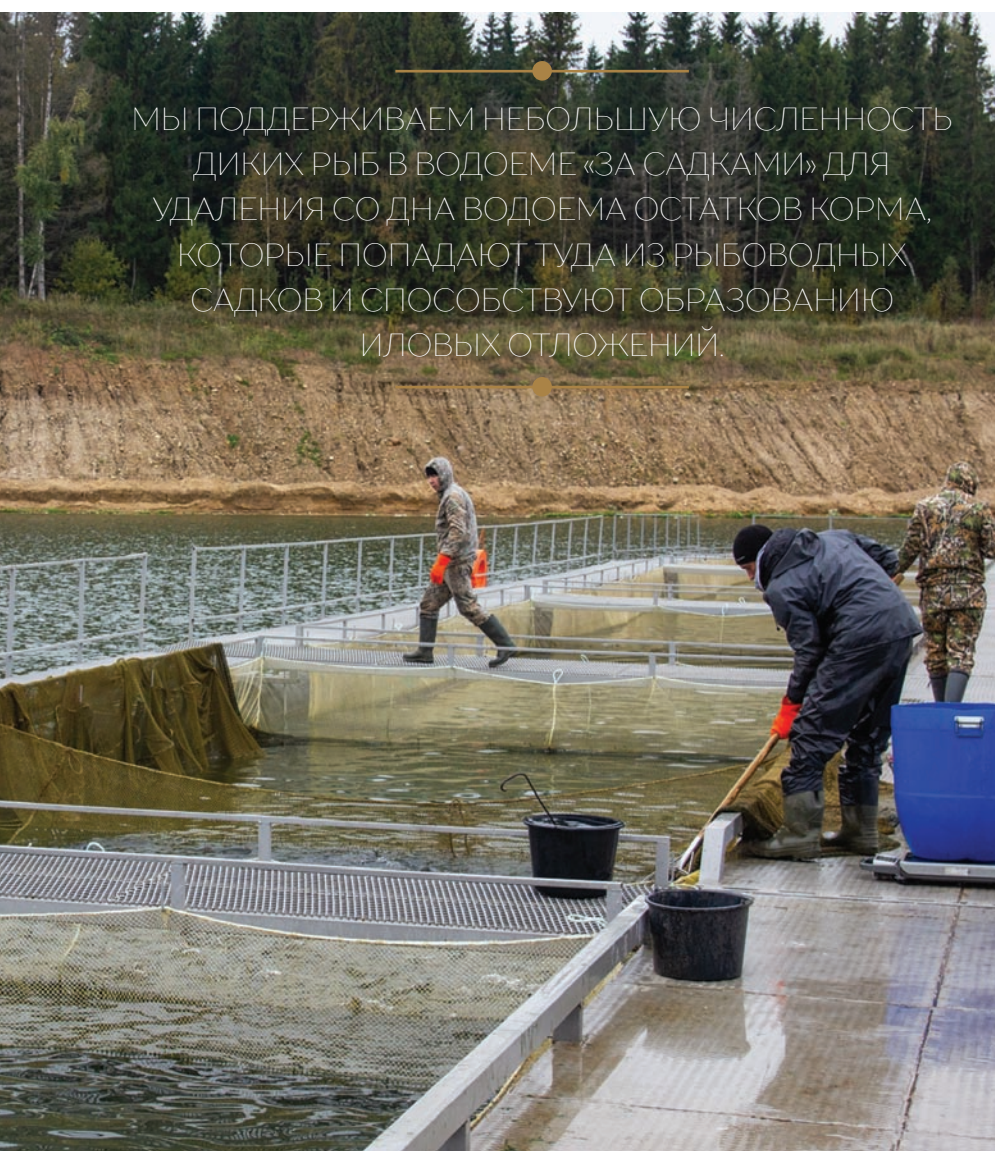
– Проводите ли вы мероприятия по поддержанию экологической чистоты водоемов и сохранению численности рыб?

– Да, конечно. В первую очередь, мы поддерживаем небольшую численность диких рыб в водоеме «за садками» для удаления со дна водоема остатков корма, которые попадают туда из рыбоводных садков и способствуют образованию иловых отложений. Кроме того, поскольку водоемы искусственно созданные, мы, конечно же, занимаемся берегоукреплением, высадкой водных растений и созданием береговой зоны, которая обеспечивает кормовой базой водных организмов водоема.





МЫ ПОДДЕРЖИВАЕМ НЕБОЛЬШУЮ ЧИСЛЕННОСТЬ ДИКИХ РЫБ В ВОДОЕМЕ «ЗА САДКАМИ» ДЛЯ УДАЛЕНИЯ СО ДНА ВОДОЕМА ОСТАТКОВ КОРМА, КОТОРЫЕ ПОПАДАЮТ ТУДА ИЗ РЫБОВОДНЫХ САДКОВ И СПОСОБСТВУЮТ ОБРАЗОВАНИЮ ИЛОВЫХ ОТЛОЖЕНИЙ.



– Мало вырастить рыбу. Ее необходимо реализовывать, причем по такой цене, которая будет приемлемой для подавляющего числа потребителей. Каким образом вы планируете решать вопрос реализации? За счет чего рыба будет доступной для людей? Вы уже заключили какие-то контракты?

– Договоры на реализацию нашей рыбы есть и немало. Основной принцип выращивания нашей продукции – это экологичность. За счет минимальных плотностей посадки в садках рыба чувствует себя свободно, имеет возможность полноценно двигаться, развиваться и расти, в результате чего дает высокие вкусовые качества мяса. Поэтому наша рыбная продукция пользуется большим спросом как у местного населения, так и у жителей близлежащих районов: Рузского, Красногорского, Волоколамского и г. Москвы. Клиент напрямую покупает нашу продукцию на нашем хозяйстве в исключительно свежем виде, или же мы доставляем до порога дома, квартиры.

– Есть ли какие-то планы в отношении дальнейшего развития этого направления деятельности?

– Да, мы разработали определенную концепцию развития. В первую очередь хотим производить для себя рыбопосадочный материал рыб, которые включены у нас в товарную группу. В планах также создание перерабатывающего цеха для получения готовой рыбной продукции. Мы будем стремиться к тому, чтобы все задуманное реализовать в кратчайшие сроки.

«Лукес-Д» и магазины «Фермач»: высшее качество по приятной цене



Шахид Аскеров – основатель и бессменный руководитель одного из главных мясных производств Подмосковья – компании «Лукес-Д», а также сети магазинов фермерской продукции «Фермач».

– Шахид Аскерович, фирма «Лукес-Д» скоро отпразднует свое 20-летие. За это время компания наверняка выработала свои традиции, помогающие в успешном продвижении бизнеса. Расскажите о них, девизе и стратегии фирмы.

– «Лукес-Д» – современная, активно развивающаяся агропромышленная компания по производству и переработке говядины и баранины.

Продукция под собственной торговой маркой «Фермач» – это специальные предложения, представленные только в фирменных магазинах «Фермач». В ассортименте товаров под собственной маркой – мясные продукты, которые пользуются большой популярностью на локальном рынке. Цены на них гарантированно ниже, чем на аналогичные товары известных брендов. Связано это с тем, что компания контролирует всю цепочку производства, от выращивания скота до продажи, и отсутствием посредников и их наценок.

Цель компании – занять лидирующие позиции на рынке охлажденных мясных полуфабрикатов и мясных кулинарных

продуктов, а также свежих, экологически чистых продуктов питания Московского региона.

Главная стратегическая задача компании – это расширение количества магазинов свежих, экологически чистых фермерских продуктов питания в шаговой доступности. Стратегия развития сети строится на том, что это магазины не только мяса и мясопродукции, но и вообще вкусного домашнего, здорового питания.

Краеугольным камнем развития сети магазинов «Фермач» является качество, свежесть, экологичность всей продаваемой продукции. Мы имеем собственное подразделение по убою скота и первичной переработке мяса. Все мясосырье под строгим контролем технологической и ветеринарно-санитарной службы передается в свежем виде на следующие этапы производства мясопродукции, колбасной, салатной и кулинарной продукции.

Девиз нашей компании: «Высокое качество по приятной цене». В наших магазинах цены на весь ассортимент ниже на 10-20%, а иногда и больше, чем у конкурентов.

Стратегия развития сети магазинов фермерских продуктов питания «Фермач» направлена на возрождение села путем восстановления фермерских хозяйств на территории Новой Москвы и Подмосковья. Основными поставщиками сети магазинов должны стать фермерские хозяйства, производящие овощи, фрукты, товары молочной группы, выращивающие гусей, уток, перепелок, индеек и т.п.

В стратегии развития сети магазинов «Фермач» особое внимание уделяется сервису и логистике. Это создается не только оформлением интерьера, а в первую очередь персоналом, работающим в магазине. Продавцы должны встречать, обслуживать и провожать покупателя с искренней улыбкой и добродушием. С этой целью сейчас создается учебный центр для обучения продавцов и другого персонала магазинов, в котором будут проводиться тренинги, обучающие игры, практические занятия и т.д. Его главная задача – подготовить персонал магазина, готовый с улыбкой, гостеприимно и профессионально обслужить каждого покупателя сети магазинов «Фермач».

– Ваша фирма начинала с возрождения небольшой фермы в Балашихинском районе, а что представляет собой компания сейчас?

– Всё началось в 2000-м году с аренды небольшого убойного цеха 5 на 11 метров и телятника подсобного хозяйства ОАО «Криогенмаш» в селе Новый Милет. Это чудное, живописное место, где раньше располагалась усадьба русских аристократов. Однако сами здания были заброшены, на крышах росли берёзы, кругом – болото. Разумеется, никаких коммуникаций. Мы разработали проект, привели всё в порядок и в 2001 году начали работать. Одновременно с восстановительными работами на ферме, бойне и прилегающих территориях я ездил по регионам России, знакомился с потенциальными поставщиками, пастухами, перенимал опыт мелких частных подсобных хозяйств.

Сейчас мясокомбинат компании «Лукас-Д» оснащён высокотехнологичным оборудованием, гарантирующим высокое качество продукции, высокую производительность, надёжность и безопасность в эксплуатации.

– Кто ваши поставщики?

– Мы открыты для сотрудничества! Если продукция фермерского хозяйства соответствует нашим стандартам (высшее качество по приятной цене), мы обязательно найдём такому товару место на прилавках «Фермача».

– «Лукас-Д» радует покупателей постоянно обновляющимся ассортиментом и привычных изделий из мяса, и деликатесов, в том числе и изготовленных по уникальным старинным рецептам.

– Компании удалось собрать под своей крышей отличных высокопрофессиональных технологов. Наши специалисты ездят в командировки по всему миру, знакомятся с разными производствами, общаются со старыми опытными технологами, перенимают и самобытный опыт в деревнях. В результате возрождаются старые традиции и создаются новые идеи. Мы ищем, пробуем, находясь в постоянном творческом поиске.

– Приехав в Москву из Азербайджана, вы привезли с собой традиции здорового питания и оригинальные рецепты. Как это помогло в расстановке акцентов в вашем бизнесе?

– Сейчас уже не все вспомнят печальную картину 1990-х: людям свойственно забывать плохое. Прибыв из Азербайджана, где привыкли есть только охлажденное мясо, купленное на рынке, в одной из величайших столиц мира я обнаружил плачевную ситуацию: на прилавках лежали только замороженные полуфабрикаты

очень сомнительного вида и качества. У сложившегося положения была непростая предыстория...

С окончанием «холодной» войны страны Запада установили себе стратегическую цель – уничтожить продовольственную безопасность России, посадив нашу страну на продуктовую иглу. Для этого нужно было уничтожить сельское хозяйство, в том числе мясную промышленность, птицеводство, племенное животноводство, институт генной инженерии и т.д. Каким путём? Достаточно было поставлять в Россию через уже открытые границы мясо птицы, говядины и свинину очень низкого качества по соответствующе низкой цене. Российские мясокомбинаты не могли отказаться от заманчиво легкой возможности заработать, и в условиях жесткой конкуренции один за другим перешли на такое вот импортное сырьё. При этом вынуждая российских производителей подвести свое поголовье под нож. Вскоре потребители и даже продавцы забыли, что такое охлажденное мясо. Единственным вариантом для российских горожан стало рубленое топором замороженное мясо из госрезерва наших западных «друзей».

С момента приезда я столкнулся с этой ситуацией – сначала как потребитель. И подумал: если она не устраивает меня, почему ей должны быть довольны другие? И не пора ли это исправить?

Тут необходимо сделать пояснение, ведь, несмотря ни на что, многие хозяйки в столичном регионе до сих пор отдают предпочтение замороженному мясу. Из преимуществ охлажденного мяса они называют разве что быстроту приготовления. Между тем главные плюсы его совсем не в этом!

Вкусовые качества и пищевая ценность охлажденного мяса намного выше, чем замороженного. Это подтверждено самими авторитетными научными исследованиями. Дело в том, что для мяса, как и для овощей, существует понятие «созревание». Оно идёт после убоя животного. Срок в 2-3 часа меняет жёсткость мышц, она увеличивается примерно на четверть вследствие окоченения. Приобретая мясной продукт, замороженный в эти сроки, мы получаем грубое, жесткое мясо, которое значительно хуже усваивается организмом. Между тем это как раз стандартные сроки заморозки. Нежным и сочным, полностью созревшим мясо становится через 10 суток после убоя животного, но только в том случае, если его хранить при нуле градусов. При этих условиях происходит постепенное размягчение мышечных тканей, и при этом мясо сполна сохраняет все полезные организму вещества, которые утрачивает после глубокой заморозки. Вот вы какиегоды предпочтёте: только что снятые с ветки и полежавшие немного в нижнем отсеке холодильника

или замороженные при минус сорока и оттаявшие? Наверное, на заморозку тут охотников не найдётся? А для мяса, так уж сложилось, среди населения России бытует стереотипное заблуждение. Конечно, не среди знатоков гастрономии! Только из охлажденного мяса издавна готовят в лучших ресторанах, излюбленных местах кулинарных эстетов.

К тому же охлажденное мясо почти полностью идёт от отечественных производителей, тогда как доля импорта среди замороженного по-прежнему значительна. А при столь долгом путешествии к потребительскому столу нельзя исключить многочисленные разморозки-заморозки, что губительно сказывается на свойствах продукта. Зная всё это, я и решил начать собственное производство. Соответственно, снабжение потребителей самым полезным продуктом самого лучшего качества – принцип, которым я обязан родной азербайджанской культуре, и именно он стал для «Лукас-Д» ключом к успеху!

– Ваша стратегия – возрождение российского села. Как удастся её реализовать?

– В самом начале, в 2000 году, в процессе создания нашего производства мы закупили сырьё в частных подворьях, на фермерских хозяйствах. И это, конечно, помогло производителям встать на ноги. Причём мы у них просили именно ту продукцию, что нужна для рынка, то есть высококачественную. А качественная продукция требует и другого подхода к ее производству: нового оборудования, иных пород скота, других подходов к ведению хозяйства. Соответственно, и цена на сырьё другая. Плюс, конечно, постоянная точка реализации, которую они нашли в нашем лице. Этим путем мы помогли немалому числу небольших хозяйств России почувствовать уверенность в завтрашнем дне. А если живет фермерство, развиваются частные подворья – живет и село!

– Где можно приобрести вашу продукцию и планируется ли расширение торговой сети?

– Прежде всего, это Москва и Подмосковье. Здесь мы продолжаем наращивать обороты и открывать новые точки. Сейчас существует двенадцать фирменных магазинов «Фермач», но, конечно, есть планы расширения сети, в том числе и за пределами Московской области. Кстати, помимо мяса, мясных полуфабрикатов, колбасных изделий и деликатесов производства мясокомбината «Лукас-Д» в ассортименте этих магазинов широко представлена молочная продукция, хлебобулочные изделия, бакалея, напитки и другие продукты питания. Приходите в любой из магазинов «Фермач», убедитесь: «Высокое качество по приятной цене» – это реальность!

ДМИТРИЙ ВАЛИГУРСКИЙ: «Фермерство – это творчество!»



Честно говоря, давно не пью молока. Не потому что не люблю: я его просто обожаю! Что за прелесть было то парное молоко – в деревне под Тверью, у бабушки, где гостила я в детстве каждое лето! Ароматное, с душистым уютным запахом коровы и трав, разогретых летним солнцем; с жирными сливками, хорошо заметными сквозь горлышко трёхлитровой банки... А творог – жирный, рассыпчатый, цвета слоновой кости да с черничным вареньем... Только слюнки сглотнёшь от такого воспоминания... Однако теперь я живу пусть не в Москве, но в большом подмосковном городе, продукты покупаю в маркетах. Пакетное молоко, даже дорогое, это, извините, принципиально другой продукт: выхолощенный, без вкуса и запаха, неживой. Фермерских же «живых» продуктов в нашем районе просто не найдёшь.

– Но вообще-то они есть в Подмоскowie! – утверждает Дмитрий Валигурский, глава крестьянско-фермерского хозяйства «ДАНС», председатель кооператива «Усадьба Паседкино», профессор Российского университета кооперации. Я расспросила Дмитрия Ивановича о его хозяйстве и перспективах фермерского молочного животноводства в Подмоскowie.

– Дмитрий Иванович, ваше фермерское хозяйство официально зарегистрировано в 2002 году, а фактически существовало, наверное, ещё до этого?

– Да, сначала, с 1992 года, у нас было «семейно-частное» хозяйство, а с 2002-го мы стали КФХ. Купив землю, начали было заниматься картошкой и другим растениеводством, а сейчас остановились на животноводстве и производстве молочной продукции. Становясь фермером, нужно чётко понимать, чем будешь заниматься, сколько земли для этого необходимо. Ну и удача нужна! Любое сельхозпроизводство имеет огромные риски, губительным может оказаться любой из множества факторов: непогода, недостаточное финансирование, отсутствие необходимых зданий, сооружений, болезни животных и растений... Мы остановились на молочном животноводстве, запустили собственную переработку молока и наладили сбыт. Сегодня «ДАНС» – маленький агропромышленный комплекс: своё сырьё, своя переработка, своя логистика и торговля. В Подмоскowie существует большой спрос на экологически чистые молочные продукты. Ориентируясь на него, десять подмосковных фермерских хозяйств молочного направления объединились в кооператив «Усадьба Паседкино» (председателем которого я являюсь) и запустили свою переработку молочной продукции, открыли завод по производству сыров в поселке Шаховская. На его открытии побывал министр сельского хозяйства Московской области Андрей Разин.

– Как вы пришли к фермерству? Раньше ваша профессия имела отношение к аграрному труду? А, может, крестьянами были ваши предки, и к вашему нынешнему занятию привёл «голос крови»?

– У меня нет базового сельскохозяйственного образования, по первой профессии я экономист. Но постоянно учусь, изучаю растениеводство, животноводство, пчеловодство, рыбоводство, садоводство. Всё это есть у меня в хозяйстве. Сельское хозяйство – это постоянный эксперимент: над собой, над природой, над животными, над рынком, непрерывное движение в потоке жизни. У меня дед был когда-то «кулаком», и вот, наверное, через поколения сработали гены...

– То есть для вас сельское хозяйство – своего рода призвание, творчество?

– Конечно, творчество! Вот для того, чтобы получить молоко, нужно иметь материальную базу, логистику, технику, землю, корма. И – самих коров, которых нужно кормить, лечить, осеменять, доить. А потом уже нужно так реализовать полученное молоко, чтобы остаться в прибыли после всех расходов. На каждом этапе есть определённые трудности; ты их преодолеваешь – это и есть творчество. И оно связано с большим риском: если одно из звеньев окажется слабым, молока не будет! Сельское хозяйство – самая непопулярная отрасль у молодёжи: низкие доходы, много ручного труда. Но это благородное дело! Мало кто понимает, зачем мне сельское хозяйство, притом что я работаю в университете, лекции читаю, занятия

провожу... А я считаю, чтобы качественно учить, нужно рынок знать не только теоретически.

– Почему ваше КФХ называется «ДАНС», это же в переводе «танец»? Образ, далёкий от нелёгкого крестьянского труда...

– Это аббревиатура: «Дмитрий, Андрей, Нина, Сергей». Фермерское хозяйство невозможно вести в одиночку, без участия семьи. Жена помогает, все четыре сына участвуют, их домочадцы. С другой стороны, семья получает качественные продукты. Невозможно подсчитать эту «прибыль» в цифрах: здоровье и качество жизни семьи. Мы пьем свое молоко, едим собственную сметану, сыр, творог, яйца, мясо, рыбу, овощи, фрукты, мёд. Только соль покупная, остальное всё свое!

– А в чем главная проблема фермерского хозяйства сегодня?

– В Подмосковье главная проблема: все земли выкуплены. Часто они не используются, но они чьи-то. А если продаются, то за бешеные деньги: никто не намерен развивать сельское хозяйство в области, хозяева земли нацелены на то, чтобы продать её под строительство и обогатит-

логически чистую продукцию при общем снижении возрос! В Подмосковье более 6 тысяч КФХ, и всего 600 реально работают. В Москве и области огромное количество людей хотело бы покупать фермерские продукты, но найти их не так просто.

У нас свой сегмент покупателей, и это не только семьи: молочные продукты заказывают детские сады, школы, больницы, государственные предприятия, частные. Люди к нашей продукции привыкли, дети уже на ней выросли, клиенты видят результаты такого питания. И они говорят: только работай, не закрывайся!

Детей надо кормить натуральной продукцией. Посмотрите: сейчас уже чуть ли не в каждом жилом доме – аптека!

Конкурсы по обеспечению продуктами детских садов, школ, больниц выигрывают организации, не имеющие отношения к сельскому хозяйству, но предлагающие самые низкие цены. И молоко в сад возят по 20 рублей за литр, а его себестоимость сегодня 25. Как может творог стоить 150 рублей за кг? Чтобы произвести килограмм творога, нужно 7 литров молока по 25 рублей каждый. А переработка, логистика, тор-



ное, что мы продолжаем работать, увеличивая надои и количество животных, расширяя ассортимент продукции: сметана, сыр, масло, йогурты. Как сказал губернатор на международном форуме молочников, планируется довести уровень надоев в Подмосковье до миллиона тонн. Приоритетом сельского хозяйства области объявлено молочное животноводство. Сейчас государство оказывает разные виды помощи фермерам, очень надеемся, что и до нас дойдёт государственная грантовая поддержка. Лет семь назад мы участвовали в конкурсе «Семейные молочные фермы Подмосковья». Небольшие деньги получили, но и это здорово поддержало в то время. Планируем опять в конкурсах участвовать.

– Каковы, на ваш взгляд, ближайшие перспективы развития вашего хозяйства?

– Ищем земли, чтобы взять в аренду. На одну корову нужно 3 га; 50 коров – это минимум 150 гектар, плюс ещё телята. В общем, на такое стадо должно быть 300 га, а у меня земли не хватает: 20 гектаров в собственности и 100 в аренде. Если покупать корма, возить издалека, молоко будет стоить 40-50 руб. Кроме того, в качестве собственноручно заготовленных кормов я уверен больше. Если найдём землю, будем расширяться, увеличивать ассортимент, выполнять социальный заказ, обеспечивая здоровыми натуральными продуктами объекты социальной инфраструктуры.

ся. Но ведь парное молоко для своих детей вы не привезёте из других регионов и стран! И люди начинают понимать, что есть нужно мало, но качественные продукты. В районе было 5 тысяч коров, а остались 50 голов – у меня. За последние 20 лет всё уничтожили, теперь начинают понимать, что надо бы возрождать.

– Нет ли в последнее время в связи с падением уровня жизни проблем со сбытом?

– Сейчас покупательная способность населения на продукты сократилась на 15-20%. Но если доступно объяснить людям, из чего складывается цена, они покупают. Потому что одно дело – продукт с химией и на пальмовым масле, совсем иное – натуральный. Как ни странно, спрос на эко-

говля? Что содержит этот творог? В детские учреждения только реальные производители должны поставлять молочную продукцию, по рыночным ценам, устраивающим не только администрацию, но и фермера. Необходимо пересмотреть пресловутый 44-й муниципальный закон! Пойти на существенную корректировку бюджета и кормить детей натуральными продуктами. Нужно менять отношение к качеству жизни россиян. Президент говорил об этом в своем майском послании. Это надо делать!

– Несколько лет назад у вас в гостях побывал губернатор Московской области А.Ю. Воробьев. Что изменилось после этой встречи?

– Мы очень гордимся тем, что Андрей Юрьевич побывал у нас в хозяйстве! Глав-



РОССЕЛЬХОЗБАНК: создавая условия для аграриев региона

Развитие сельского хозяйства – одно из приоритетных направлений. Но не только государство, но и банки готовы оказывать поддержку предприятиям АПК.



Акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк» было создано в 2000 году. Главной его задачей является развитие национальной кредитно-финансовой системы агропромышленного сектора и сельских территорий Российской Федерации. Россельхозбанк сегодня – это универсальная коммерческая организация, предоставляющая все виды банковских услуг и занимающая лидирующие позиции в финансировании агропромышленного комплекса России.

ОПТИМИЗАЦИЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ И ПРОЦЕССОВ

– Мы ценим время наших клиентов, поэтому уделяем большое внимание оптимизации процесса кредитования, – говорит Владимир Капранов. – Постоянно совершенствуя линейку кредитных продуктов, Россельхозбанк в первую очередь руководствуется потребностями и пожеланиями клиентов-сельхозпроизводителей. Так, в марте этого года мы запустили новый

кредитный продукт «Сезонный легкий», который позволяет нашим действующим заемщикам – аграриям получать финансовую поддержку на новый сезон на основании только заявления и справок об отсутствии задолженностей перед бюджетом. Процесс принятия решения по данному продукту максимально ускорен, что позволяет нашему заемщику получить кредитные средства уже через несколько дней после подачи документов.

– Понимая свою роль в развитии сельского хозяйства региона, Московский региональный филиал Россельхозбанка оказывает максимальную поддержку современным фермерам, – отмечает директор Московского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Владимир Капранов. По итогам 2017 года, более 2,5 млрд рублей кредитных средств было выдано представителям микро-, малого и среднего бизнесов, работающих в сфере АПК, из них более 787 млн рублей – на проведение сезонных работ. Значительный объем средств направлен на финансирование крестьянских фермерских хозяйств Московского региона.



Сельскохозяйственный производственный кооператив «Агрофирма «Элитный картофель» является клиентом Московского регионального филиала АО «Россельхозбанк» уже 18 лет. Практически ежегодно компания получает кредиты на проведение сезонных работ и инвестиционные кредиты на приобретение сельскохозяйственных машин и оборудования.

– Россельхозбанк – наш давний и надежный партнер, – рассказывает председатель СПК «Агрофирма «Элитный картофель» Владимир Акатьев. – На наших глазах банк рос, развивался и становился всё более клиентоориентированным. И если ранее рассмотрение сделки занимало до трёх месяцев, сейчас сроки для нас составляют несколько дней.

УЧАСТИЕ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММАХ

Сельское хозяйство, как одна из приоритетных отраслей, поддерживается на правительственном уровне. Популярной среди предпринимателей мерой такой поддержки является субсидирование федеральными и региональными бюджетами процентных ставок по кредитам. Так, предприятия, занимающиеся растениеводством, животноводством, переработкой сельхозпродукции, мясным скотоводством, молочным производством, а также малыми формами хозяйствования, могут субсидировать кредитные средства с помощью программ Министерства сельского хозяйства. При этом стоимость финансирования не будет превышать 5% годовых, а любые дополнительные комиссии исключены. Кредит предоставляется на инвестиционные (приобретение основных средств для использования в сельскохозяйственной деятельности) и оборотные цели (закупка семян, удобрений, кормов, ветпрепаратов, средств санитарии, ГСМ, запасных частей для ремонта сельскохозяйственной техники и оборудования и т.д.).

В 2017 году Московский региональный филиал Россельхозбанка выдал 345 млн рублей в рамках механизма льготного кредитования АПК, 232 млн рублей аграрии области направили на сезонные работы и 112 млн рублей – на финансирование инвестиционных проектов. В настоящее время банк обеспечивает максимально оперативный прием заявок от аграриев. Так, в первом квартале 2018 года по данной программе уже было выдано около 150 млн рублей.

– СПА (к) «Кузьминский» занимается выращиванием племенного скота голштинской породы, а также производством коровьего молока для продажи молочным заводам-переработчикам, – рассказывает председатель СПА (к) «Кузьминский» Олег Хахунов.

– Продукция предприятия пользуется широким спросом у жителей Сергиево-



СТОИМОСТЬ ФИНАНСИРОВАНИЯ
НЕ БУДЕТ ПРЕВЫШАТЬ 5% ГОДОВЫХ, А ЛЮБЫЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ КОМИССИИ ИСКЛЮЧЕНЫ.

Посадского и других районов Московской области. Наша основная цель на сегодня – увеличение объемов производства и продаж молока и мяса путем увеличения количества дойного поголовья, что затруднительно без кредитной поддержки. С Россельхозбанком мы работаем с 2004 года. В этом году решили попробовать льготное кредитование. Были приятно удивлены как оперативностью, так и удобством процесса – решение от Министерства сельского хозяйства получили в течение 2-х недель, бумажная бюрократия отсутствует – все взаимодействие с Министерством производит банк. Приятно, что фермеры могут получить государственную поддержку, а Россельхозбанк на достойном уровне отстаивает наши интересы.

ОБУЧАЮЩИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

Сотрудники Московского филиала банка при поддержке районных администраций на регулярной основе проводят встречи с предпринимателями. Целью мероприятий является повышение финансовой грамотности, информирование предприятий о наиболее выгодных формах финансирования и, конечно, о порядке получения государственных субсидий. За минувшие полгода консультации получили бизнесмены Мытищинского, Павлово-Посадского, Сергиево-Посадского, Люберецкого и Дмитровского районов. В 2017 году совместно с Министерством сельского хозяйства Московской области были организованы открытые встречи с представителями АПК, где сотрудники банка подробно объясняли основные требования банков к финансовой отчетности предприятий.

– КФХ «Свободный труд» является клиентом Россельхозбанка с 2005 года. Еще 10 лет назад кредиты предприятиям были го-

раздо доступнее, но после 2008 года требования многих банков к заемщикам сильно ужесточились. Поэтому фермеры часто не понимают, как правильно оформить и собрать необходимый пакет документов для получения заемных средств в банке. И здесь очень помогает Россельхозбанк своими обучающими программами по ведению финансов, – рассказывает Рамиль Булатов, глава КФХ «Свободный труд».

НЕ ТОЛЬКО СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

– Мы оказываем широкий перечень услуг предприятиям АПК. Но при этом наша продуктовая линейка весьма привлекательна и для представителей других сфер бизнеса, действующих в Московском регионе. Около 15% наших заемщиков – предприятия торговли, 10% – производственные предприятия, еще 15% – компании из сферы услуг, строительства, арендного бизнеса, – резюмирует Владимир Капранов.

– Наша компания занимается оптовой торговлей мясом птицы уже около 15 лет, – говорит генеральный директор ООО «Торговый Дом «ЯЗМ» Виталий Васылык. – Мы занимаем лидирующие позиции по поставкам мяса и субпродуктов на рынок Москвы, Московской области и других регионов России. В процессе работы сталкивались не с одним банком. У каждого были свои преимущества и недостатки, поэтому мы продолжали поиски идеального финансового партнера для себя. С Московским филиалом Россельхозбанка предприятие сотрудничает с весны 2017 года. Мы рады индивидуальному подходу к нашим пожеланиям. На сегодняшний день продолжаем работать с банком и наращиваем объемы сотрудничества – развиваем направление логистики с помощью государственных программ поддержки.



ЦИФРОВАЯ ФЕРМА – доступная необходимость

Сократить нецелевые издержки на 30 – 40%, в два-три раза уменьшить наценку на продукты, улучшить их качество,кратно повысить производительность труда и сократить издержки – именно такие возможности дает цифровизация сельскохозяйственного комплекса, по оценкам аналитиков из J'son & Partners Consulting.

В мировой практике агропромышленный комплекс – одна из сфер, наиболее активно формирующих запрос на разработку новых технологических решений. Цифровизация АПК, согласно исследованию компании Accenture, одного из мировых лидеров консалтинга в области цифровых технологий, будет происходить в первую очередь за счет перевода значительной части производственных процессов в облачные среды и внедрения интернета вещей – комплекса сис-

тем, позволяющих исключить человека из ряда процессов и систематизировать и анализировать данные из множества источников.

В России сельское хозяйство – наименее цифровизованная сфера. Одна из причин заключается в том, что технологические решения долгое время были недоступны для малых фермерских хозяйств из-за высокой стоимости и сложности во внедрении зарубежных технологий. Однако по мере развития рынка и появ-

ления отечественных поставщиков цифровизация перестает быть прерогативой крупного бизнеса.

«Эту проблему решают готовые «коробочные» решения, такие как облачная производственная система для животноводства «МТС Smart Farming», – отметил руководитель отраслевой экспертизы «Цифровое сельское хозяйство» Группы МТС Евгений Белов. – Поставщиков таких продуктов пока немного: для создания адаптированного под индивидуальные потребности комплексного решения требуются одновременно экспертиза в IT-сфере, животноводстве и ветеринарии, надежные системы безопасности и собственная IT-инфраструктура. Зато они позволяют одновременно и сравнительно бюджетно модернизировать производство, облегчают внедрение и обслуживание таких систем».



Компания запустила пилотный проект совместно с сельскохозяйственным холдингом «Агросила». Система установлена в пилотном режиме на двух молочно-товарных фермах и работает с задачами контроля половой охоты, двигательной активности. В ближайшее время функционал будет расширен до контроля показателей руминации, температуры, надоев и кормления. В целом программный продукт предполагает как контроль за животными и системами жизнеобеспечения, так и администрирование вопросов животноводческого блока в режиме реального времени. Решение предоставлено в обмен на знания: сотрудники «Агросилы» делятся своей колоссальной экспертизой в животноводстве, помогают доработать функционал системы, чтобы она максимально отвечала потребностям отрасли.

«Модернизация производства – единственный путь к успеху. Для нас внедрение инновационных разработок – один из приоритетов. Автоматизация основных процессов производства позволяет минимизировать сезонные колебания производства молока и мяса, сократить издержки за счет снижения потерь кормов и улучшения здоровья животных. Система МТС позволит адаптировать условия со-

держания, режим кормления и график вакцинаций, поможет выявлять заболевания на самой ранней стадии и наступление охоты. Это даст нам хорошее конкурентное преимущество», – рассказал директор по развитию холдинга «Агросила» Марат Золин.

КАК ЭТО РАБОТАЕТ?

Каждому животному крепится датчик, который отслеживает показатели здоровья: двигательную активность, температуру, пульс, аппетит. Датчик также содержит идентификационную метку, которая облегчает поиск животного в

стаде. Электронный паспорт животного доступен в планшете или смартфоне со всеми данными о здоровье, болезнях и вакцинациях, репродуктивности и надоях.

Фактически основным инструментом сотрудника фермы теперь становится планшет вместо журналов и бумажных отчетов.

Система не просто хранит на паспорте всю историю операций, но и фиксирует отклонения и позволяет обнаружить заболевания животного на ранних стадиях. В перспективе приложение планируют дополнить телеветеринарией: возможностью удаленно проконсультироваться с ветеринаром, поставить диагноз и назначить курс лечения. Это позволит решить проблему недостатка квалифицированных кадров на селе.

Со всеми данными можно работать удаленно, так как информация хранится в защищенном «облаке», удаленно же назначать сотрудникам задачи и контролировать их своевременное выполнение. В разработке – автоматизация взаимодействия с Минсельхозом, в первую очередь, с единым реестром КРС и ГИС «Меркурий», а также кодификация готовой продукции, магазин животных, биржа фермерских товаров и многое другое.

ПЕРСПЕКТИВЫ

В феврале 2018 Министерство сельского хозяйства РФ оценило рынок информационно-компьютерных технологий в отрасли в 360 млрд рублей. По словам руководителя департамента развития и управления государственных и информационных ресурсов Минсельхоза Игоря Козубенко, к 2026 году этот показатель должен вырасти в пять раз.

Министерство обещает поддержку стартапам в агропромышленном секторе и компаниям, внедряющим на производстве передовые технологии. Эти меры, так же, как разработка специализированных программ в вузах, направленных на привлечение молодых, технологически подкованных специалистов, должны значительно увеличить инвестиционную привлекательность отрасли.

АВТОМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ПРОЦЕССОВ
ПРОИЗВОДСТВА ПОЗВОЛЯЕТ МИНИМИЗИРОВАТЬ
СЕЗОННЫЕ КОЛЕБАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА И
МЯСА, СОКРАТИТЬ ИЗДЕРЖКИ ЗА СЧЕТ СНИЖЕНИЯ
ПОТЕРЬ КОРМОВ И УЛУЧШЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ ЖИВОТНЫХ.
СИСТЕМА МТС ПОЗВОЛИТ АДАПТИРОВАТЬ УСЛОВИЯ
СОДЕРЖАНИЯ, РЕЖИМ КОРМЛЕНИЯ И ГРАФИК
ВАКЦИНАЦИЙ, ПОМОЖЕТ ВЫЯВЛЯТЬ ЗАБОЛЕВАНИЯ НА
САМОЙ РАННЕЙ СТАДИИ И НАСТУПЛЕНИЕ ОХОТЫ.

**Наталья Иванкина,
юрист адвокатского бюро
«Юрлов и Партнеры».**

Как бизнесу **снизить** кадастровую **стоимость** недвижимости

В кризис бизнес задумывается о сокращении расходов, в том числе о сокращении фискальных выплат. Кадастровая стоимость объекта недвижимости, принадлежащего компании, влияет на земельный налог и налог на имущество. Также кадастровая оценка определяет размер арендных платежей организации, если муниципальная власть сдает ей в аренду землю, здание или помещение. Как видим, для бизнеса эта величина может быть очень значимой.

До 1 января 2017 года кадастровая стоимость объекта недвижимости определялась государством в ходе массовой оценки на основе рыночной информации и данных, связанных с экономическими характеристиками объекта. Для этого на основании проведенного конкурса заключался договор с частной оценочной компанией, эксперты которой осуществляли все необходимые действия, не выезжая на место. Из-за этого зачастую не учитывались индивидуальные особенности объекта (транспортная доступность, текущее состояние и т.п.), что приводило к ошибочным цифрам.

С 1 января 2017 года, после принятия Госдумой закона «О государственной кадастровой оценке», кадастровая стоимость определяется специально созданными бюджетными учреждениями. Им собственники недвижимости заранее (перед оценкой) смогут предоставлять декларации о характеристиках своих объектов для корректного определения кадастровой стоимости, а в дальнейшем смогут направлять свои замечания к промежуточным отчетам. Туда же владелец сможет обратиться с заявлением об исправлении технических или методологических ошибок, допущенных при оценке.

Нужно иметь в виду, что к отношениям, возникающим в связи с проведением государственной кадастровой оценки, пересмотром и оспариванием ее результатов, устанавливается переходный период применения Федерального закона с 1 января 2017 года до 1 января 2020 года.

Каждый собственник недвижимости должен понимать, что чем больше кадастровая стоимость, тем больше налог на недвижимость. Конечно, следует изначально оценить экономическую целесообразность в пересмотре кадастровой стоимости объекта недвижимости. Что делать, если вы не согласны с оценкой государства?

КОМИССИЯ ПРИ РОСРЕЕСТРЕ

На сегодняшний день определение кадастровой стоимости всех объектов недвижимости проходило в соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации», и в соответствии с ним для юридических лиц предварительное обращение в территориальную комиссию при Росреестре обязательно и является досудебным порядком урегулирования спора. Для индивидуальных предпринимателей это не обязательно, они могут обращаться сразу в суд. Однако с 1 января 2017 года, после вступления в силу закона «О государственной кадастровой оценке», в соответствии с которым устанавливается кадастровая стоимость объектов недвижимости специально созданными бюджетными учреждениями, необходимость обязательно досудебного обращения в комиссию отпадает и у юрлиц.

С начала 2018 года комиссией при Росреестре было рассмотрено около 6 000 заявлений о пересмотре государственной оценки и только около 40% из них были удовлетворены. Следует отметить, что кадастровая стоимость объектов по решению комиссии снижалась в среднем на 25-30%.

При подаче заявления важно не только предоставить нужные документы, но и серьезно подойти к выбору оценочной компании. Узнайте, как долго она существует на рынке, изучите отзывы о ней, какие имеет рекомендации партнеров по бизнесу, насколько успешно она участвовала в подобных делах ранее. В этом вам помогут данные Росреестра и интернет.

ОБРАЩЕНИЕ В СУД

Если обращение в комиссию не принесло результата либо вы решили не обращаться в комиссию, то следует обращаться в суд. Примеры из практики показывают, что зачастую бизнесу удается уменьшить государственную оценку в 2-3 раза!

Так, ООО «Урал-Пластик» смогло в судебном порядке снизить кадастровую стоимость земельного участка с 5,2 млн до 2 млн рублей (определение Верховного Суда РФ от 19.08.2015 N 48-АПГ15-52). А государственная оценка земельного участка, принадлежащего ОАО «СИБНЕФТЕБАНК», была установлена изначально в размере 19,1 млн рублей. В суде обществу удалось уменьшить эту величину до 7,9 млн рублей (определение Верховного Суда РФ от 02.09.2015 N 89-АПГ15-3).

Бизнесу следует иметь в виду, что требования об оспаривании результатов государственной кадастровой оценки не подлежат совместному рассмотрению с иными требованиями. Например, о пересмотре налоговых обязательств, арендных платежей и т.д.

Также важно, чтобы рыночная стоимость объекта недвижимости была установлена именно на дату, на которую установлена его кадастровая стоимость. В противном случае суд не будет рассматривать заявление. Так, ОАО «Принтсервис» обратилось в комиссию при Росреестре в тот день, когда была утверждена новая кадастровая оценка принадлежащего компании объекта. В суд общество обратилось за оспариванием стоимости, утраченной своей актуальностью. Производство по делу было правомочно прекращено (апелляционное определение Московского городского суда от 08.07.2015 по делу N 33-21029/2015, 3-298/2015).

Заявление о пересмотре кадастровой оценки может быть подано в комиссию и в суд не позднее чем в течение 5 лет с даты её внесения в государственный кадастр недвижимости (ГКН). Пропуск указанного срока не является основанием для отказа в принятии заявления. Если по истечении

указанного периода в ГКН не внесены очередные результаты, срок для обращения в суд может быть восстановлен.

Следует иметь в виду, что суд вправе увеличить или уменьшить рыночную стоимость объекта в сравнении с указанной в заявлении об оспаривании. Для этого может быть назначена судебная оценочная экспертиза. В ходе неё приглашенные эксперты проводят оценку объекта, а также проверяют оспариваемый отчет на соответствие законодательству.

Если в отношении назначенного судом эксперта есть сомнения, то заявитель может дать ему отвод и просить суд о проведении экспертизы конкретным оценщиком (оценочной компанией). Кроме того, при несогласии с результатами первичной судебной экспертизы можно ходатайствовать о назначении повторной, дополнительной проверки.

КТО МОЖЕТ ОБРАЩАТЬСЯ В СУД

В суд с исковым заявлением о пересмотре кадастровой стоимости могут обращаться собственники объекта недвижимости (как юридические, так и физические лица), а также иные лица, если результатами кадастровой оценки затронуты их права и обязанности. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 30.06.2015 г. №28 разъясняет, кто относится к таким лицам.

Так, бывший собственник недвижимости вправе подать заявление о пересмотре, если государственная оценка затрагивает его права как налогоплательщика, т.к. налог начисляется за период владения недвижимостью.

Если объект находится в долевой собственности, то любой её участник имеет право на пересмотр кадастровой стоимости независимо от согласия других собственников. При этом судом пересматривается оценка целого объекта, а не доли.

Организация, имеющая исключительное право выкупа или аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, вправе оспорить его кадастровую стоимость, если его выкупная цена или арендная плата исчисляется исходя из указанной оценки. При этом не имеет значение, на какой срок заключен договор аренды.

Если арендная плата за пользование имуществом рассчитывается из его кадастровой стоимости, арендатор вправе её оспорить в том случае, когда согласие собственника на подобные действия выражено в договоре или в иной письменной форме.

Бизнесу следует смелее отстаивать свои права, в том числе при оспаривании государственной кадастровой оценки. Судебная практика и наш опыт говорят о том, что при должном подходе шансов на положительный исход достаточно велики.

DIALOG

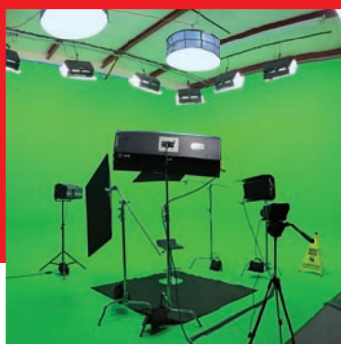
PRODUCTION

DIALOG PRODUCTION: КАЧЕСТВЕННЫЙ ВИДЕОКОНТЕНТ ДЛЯ ВИЗУАЛИЗАЦИИ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

ИМИДЖЕВЫЕ, КОРПОРАТИВНЫЕ, ВИРУСНЫЕ, ДОКУМЕНТАЛЬНЫЕ ФИЛЬМЫ И РОЛИКИ

МЫ СОЗДАЕМ КАЧЕСТВЕННОЕ ВИДЕО.

ДЛЯ ЛЮБЫХ БИЗНЕС-ЦЕЛЕЙ И БЮДЖЕТОВ.



МЫ ДЕЛАЕМ

ВСЕ ВИДЫ ВИДЕО –
ОТ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО
ФИЛЬМА ДО
ИГРОВОГО РОЛИКА

НАС ОТЛИЧАЕТ

СКОРОСТЬ,
ДОСТУПНОСТЬ,
АВТОРИТЕТ

МЫ ЛЮБИМ

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ
ПОДХОД И СВЕЖИЕ
ИДЕИ

МЫ ОТВЕЧАЕМ

ЗА РЕЗУЛЬТАТ
НАШЕЙ РАБОТЫ

BDM business
DIALOG
MEDIA

Контакты:

Московская область, г. Наро-Фоминск, пл. Свободы, д. 10, 2 эт.

Телефон: +7 495 730-5550 (доб. 5700)

E-mail: mail@b-d-m.ru





ВАШ БИЗНЕС
ПОД НАДЁЖНОЙ
ЗАЩИТОЙ



АРБИТРАЖНЫЕ
СПОРЫ



СОПРОВОЖДЕНИЕ
БАНКРОТСТВА



ЗАЩИТА
ОТ ПРОВЕРОК*



ЗАЩИТА
ОТ МОШЕННИЧЕСТВА/
РЕЙДЕРСКИХ АТАК



ОПТИМИЗАЦИЯ
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ*



**ЮРЛОВ
И ПАРТНЕРЫ**
Адвокатское бюро

www.yurlov.ru
+7 (495) 913-67-42





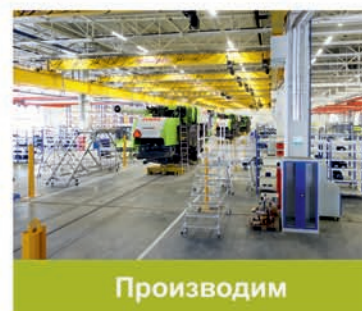
Варим...



Режем...



Красим...



Производим

CLAAS TUCANO

российский комбайн, произведенный
по немецким стандартам качества

CLAAS

ООО "КЛААС" (Краснодар) / ООО "CLAAS" (Krasnodar)
Проезд Мирный, 16 /Projezd Mirny, 16