

ют хозяйства, модернизируют их, выводят на хороший уровень производства и получают нормальный бизнес.

ВГ: Иван Петрович, с момента активной фазы кризиса прошло несколько месяцев. Чувствует ли Минсельхоз шевеление на агорынке, оправились ли наши крестьяне от первоначального шока, вызванного ростом кредитных ресурсов? Есть ли у аграриев предпринимательская жилка, чтобы заполнить освободившуюся от импорта продуктовую нишу?

И.О.: Производство молока (сырья) в Прикамье растет ежемесячно. Главное — не потерять эту динамику. Опасения связаны с оборотными средствами: необходимо входить в посевную, готовиться к заготовке кормов, это надо делать сейчас, в условиях, когда кредит стоит 20–23%.

ВГ: 23%? А где же тогда рентабельность в сельском хозяйстве?

И.О.: На федеральном уровне принято решение, что из этих 23% бюджет будет субсидировать крестьянам 17,5%. Всем сельхозпроизводителям без исключения, которые взяли кредит на проведение весенних полевых работ, купили удобрения, ГСМ, запчастей, семена, то есть целевой кредит на проведение весенних полевых работ.

Сейчас наша ключевая задача — добиться, чтобы аграрии брали инвестиционные кредиты. Сейчас «Росагролизинг» предлагает технику в лизинг под 4–5%: пожалуйста, покупай-забирай. Это федеральный лизинг. У того же «Росагролизинга» есть коммерческий лизинг — под 12–15%. Здесь край готов возмещать проценты в составе лизингового платежа в размере ставки рефинансирования. Допустим, лизинг 16%, мы возмещаем 8,25%. Лизинговым инструментом пользоваться точно нужно.

ВГ: Кроме «молочки», где-то еще рост наблюдается?

И.О.: В производстве мяса есть положительная динамика. Сейчас нам важно сконцентрироваться на овоще-картофельном направлении и заложить основу урожая 2015 года. Есть несколько новых инвестиционных проектов по овощам в закрытом грунте — в Оханском и Пермском районах.

ВГ: Это действующие аграрии или новые для отрасли инвесторы?

И.О.: Абсолютно новые предприниматели. Они имеют деньги, площадки, но пока не имеют достаточ-

ного опыта. Построить ферму — не самое сложное в агробизнесе. Самое сложное — войти в бизнес с точки зрения эффективности и производительности труда, сгенерировать финансовый поток. Прежде чем вбабахать рубли или доллары, необходимо везде посмотреть, изучить самые лучшие опыты, и тогда вкладывать эти средства. Например, у нас активно начали заниматься производством мяса инвесторы в Березовке, Кунгуре, Сиве, Лысьве — и это Личности с большой буквы, которые понимают, что такое крупнотоварное мясное скотоводство. В таком деле нужны компетенции и длинные деньги.

ВГ: С деньгами понятно, а как быть с компетенциями?

И.О.: Мы помогаем хозяйствам в вопросе обучения персонала. Руководители хозяйств активно работают с техникумами, даже более активно, чем с сельхозакадемией. Ребята, которые оканчивают техникумы, более адаптированные иногда бывают. Правительство дает подъемные для выпускников вузов и техникумов, жилье, помогает строить. Если у молодого специалиста уже есть семья, тогда сумма государственной поддержки на строительство жилья будет гораздо выше, уже под миллион рублей, что в районах считается серьезным подспорьем.

ВГ: Вы ожидаете первые результаты уже по итогам посевной?

И.О.: Да. Сейчас наша задача — помочь обеспечению хозяйств удобрениями, семенами, запчастями, техникой.

ВГ: Фермеры высказывают опасения, что сейчас увеличат производство сельхозпродукции, а закончится эмбарго или вырастет цена на нефть, и их товары опять никому не будут нужны?

— Повторюсь: выход — в совместном сбыте. Ты вырастил три мешка картошки и не знаешь, куда их девать. По идее, их раньше покупал крайпотребсоюз или потребительское общество. Да, они покупают. Но часто не дают тех цен, которые бы были интересны производителям, и не во всех муниципалитетах осталась их база. Поэтому губернатор нам поставил задачу — нанести на карту Пермского края точки, где действует система закупок крайпотребсоюза и там ее активизировать, а где этих точек нет, там необходимо объединять сбыт фермеров.



ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКА (СЫРЬЯ) В ПРИКАМЬЕ РАСТЕТ ЕЖЕМЕСЯЧНО.

ВГ: Другая проблема фермеров — их продукцию неохотно берут сети.

И.О.: На самом деле они готовы это брать. Весь вопрос в том, готов ли фермер обеспечивать ритмичность поставок и ровный объем. Чтобы не было так: привез товар, месяц его продавал, он закончился и ждешь следующего урожая.

ВГ: Минсельхоз активно развивает такую антикризисную тему, как торговля продукцией аграриев с колес, выездные ярмарки. Это действительно делает продукцию дешевле?

И.О.: Мы считаем, что потребителю это нужно. Важно, чтобы с колес торговал не отдельный житель, который забил у себя тушу во дворе, а именно полностью сертифицированный производитель. Опять же торговой надбавки нет, а она бывает 20–50%. Посетитель гипермаркетов оплачивает ритейлерам все: торговое помещение, продавца, кассу, рекламу, холодильники, стоянку и охрану, лизинг. Все это оплачивает потребитель. Ярмарки с колес платят только за подключение электричества и за уборку территории.

ВГ: Единственный минус — у передвижных ярмарок ассортимент бедноват...

И.О.: Согласен. Заходишь в магазин — здесь у тебя и хлебобулочные изделия, и мясные продукты разные, и консервация разная, и грибы с ягодами, и кукуруза с зеленым горошком, и пиво. Ярмарка — немного другой формат, там мы должны дать возможность реализовать нашим производителям то, на чем они специализируются. ■

ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ, НУЖНО ЛИБО МНОГО ИНВЕСТИРОВАТЬ, ЛИБО ИДТИ КООПЕРИРОВАТЬСЯ — ЧУДЕС НЕ БЫВАЕТ.



В ЭТОМ ГОДУ В ПОСЕВНОЙ СЕЗОН АГРАРИИ ВХОДЯТ В ЭКОНОМИЧЕСКИ СЛОЖНОЙ СИТУАЦИИ

