

агропром

www.kommersant.comch.ru

Вторник 30 октября 2007 №199 (№3775 с момента возобновления издания)

В регионах Черноземья заявлено сразу четыре крупных проекта по строительству новых сахарных заводов. Объем вложений превышает 30 млрд рублей. Причем инвесторами выступают компании, никогда не занимавшиеся сладким бизнесом, – венгерский инвестфонд TriGranit Development, ОАО «Тракторэкспорт», ООО «Атомэнергомонтаж» и ОАО «Новые альтернативные виды топлива». Вместе с тем участники рынка предпочитают заниматься модернизацией существующих мощностей, расширением сельхозугодий и покупать новые активы. Аналитики не верят в реальность замыслов непрофильных инвесторов в связи с длительным периодом окупаемости в отрасли.

Инвесторов потянуло на сладкое

Непрофильный бизнес декларирует строительство сахарных заводов

ИНВЕСТИЦИИ

Перспективная зона

По данным Союзроссахара, в настоящее время в России работает 81 сахарный завод, 60 из которых принадлежат шести компаниям – «Продимексу», «Евросервису», «Разгуляю», «Доминанту», «Русагро» и Sucden (Франция). Их перерабатывающие мощности рассчитаны на 200,64 тыс. т свеклы в сутки. Шесть крупнейших игроков рынка контролируют 69,5% из 288,77 тыс. т существующих свеклосахарных мощностей. В регионах Центрального Черноземья представлены все названные компании. «Продимекс» владеет девятью заводами, «Разгуляю» принадлежит семь сахарных предприятий, «Русагро» – шесть, «Евросервису» – четыре, «Доминанту» – два и Sucden – одно.

Активное развитие российской сахаропереработки началось в 2004 году, когда правительство РФ ввело «плавающую» импортную пошлину на сахар-сырец, которая находится в обратной зависимости от цен на сахар на бирже Nymex (Нью-Йорк): если цены растут, пошлина падает, и наоборот. Как рассказал ведущий эксперт рынка сахара Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Евге-

ний Иванов, раньше отечественные компании больше перерабатывали сырец – завозимый из Латинской Америки тростниковый полуфабрикат. Введенная пошлина сделала выгодной переработку свеклы. Евгений Иванов подсчитал, что прибыльность производства готового продукта из сырья составляет в данный момент не более 5%, а свекла позволяет получать прибыль более 10%. В результате сахарная свекла стала популярной культурой, а крупные производители сахара позаботились о приобретении земли в свекловичных зонах и сахарозаводах. Таким образом, приводит данные господин Иванов, с 2004 по 2006 год сбор сахарной свеклы в РФ вырос с 19,36 до 29 млн т. Впрочем, ни одно предприятие не может заниматься переработкой круглогодично – выращенная к середине осени свекла обеспечивает предприятия работой не более чем на три месяца в год.

Несмотря на повышение рентабельности сахарного бизнеса за счет введения пошлины и увеличения посевов, получать максимальную прибыль мешала изношенность заводов (по оценкам Союзасах-



Заняться сахарным бизнесом в Воронежской области не прочь даже непрофильные инвесторы. ФОТО МИХАИЛА КВАСОВА

ра, не менее 80%). Насытив заводы сырьем, производители столкнулись с проблемой нехватки перерабатывающих мощностей. Например, в 2006 году в Тамбовской и Воронежской областях были значительно расширены угодья под свеклу. Начальник тамбовского управления сельского хозяйства Александр Дубовик сетовал, что «региону требуются новые современные заводы», а мощности действующих нужно наращивать. По данным Минсельхоза, посевные площади под свеклу в Воронежской области были расширены на 34% (до 147,4 тыс. га). Однако из-за недостатка мощностей необработанными остались 16%. Валовой сбор свеклы составил 3,82 млн т, а заводам удалось переработать только 2,9 млн т. Ситуацию спасли поставки в соседние регионы. Загруженность местных предприятий приблизилась к пределу суммарной перерабатывающей мощности (26-28 тыс. т свеклы в сутки при продолжительности сезона переработки 100-110 дней). Тогда компании-лидеры и новички бизнеса задумались о возможности модернизации имеющихся или строительства новых предприятий. (Окончание на стр. 15)

«Маслопродукт»: на рынке должна быть конкуренция

«Маслопродукт» – один из лидеров по производству подсолнечного масла в России. Ежедневно на заводе компании перерабатывается до 550 т семян подсолнечника и выпускается более 200 т подсолнечного масла. На сегодняшний день, несмотря на сложившуюся ситуацию на рынке, производственные мощности завода загружены на 100%. Это очень высокий показатель возможностей компании в современных условиях жесткой конкуренции.

О том, как «Маслопродукт» осуществляет свою деятельность, рассказал коммерческий директор компании Девв Юрий Александрович.

– Юрий Александрович, основное направление работы «Маслопродукта» – это производство подсолнечного масла различных видов. По каким критериям Вы выбираете поставщиков сырья для своего завода?

– В первую очередь – качество подсолнечника: хорошее масло из плохого сырья получить невозможно. Второй аспект – условия доставки. От логистики сильно зависит цена продукта. Поэтому мы стараемся приобретать подсолнечник у местных сельских хозяйств, хотя активно работаем и с соседними регионами.

Еще один важный момент – это цена сырья. Сейчас из-за постоянного роста цен на ГСМ, семена, удобрения увеличивается стоимость подсолнечника и других сельскохозяйственных культур. Компания «Маслопродукт» заинтересована в том, чтобы наш конечный продукт был доступен потребителю. Поэтому мы стараемся находить сырье высокого качества по приемлемым ценам.

– На сегодняшний день многие перерабатывающие компании сталкиваются с недостатком средств для загрузки собственного производства из-за высоких цен на сырье. Как Вам удается постоянно держать производственные мощности загруженными на 100%?

– Мы всегда стараемся найти оптимальный вариант, ведем переговоры с поставщиками сырья, к каждому из них находим индивидуальный подход, но при этом четко рассчитываем расходы на закупку.

Также в своей практике мы используем возможности кредитования. Но здесь обязательно надо продумать, как потом отдавать полученные средства. В «Маслопродукте» этим занимаются специалисты, которые учитывают каждый нюанс.

В целом мы осуществляем комплекс-



ный подход к решению вопроса о загрузке производственных мощностей. Изыскиваем средства, налаживаем длительные отношения с поставщиками, берем кредиты. Именно поэтому проблем с данным направлением работы у нас практически не возникает.

– Все чаще на российском рынке переработки сельскохозяйственного сырья появляются иностранные компании, готовые предложить местным аграриям большие деньги за свой продукт. Не мешает ли присутствие зарубежных скупщиков российских компаниям?

– На мой взгляд, это закономерный

этап развития рыночных отношений. Появление на рынке компаний, готовых предложить более выгодные условия, заставляет изменить стратегию собственного развития и ведения бизнеса, стать в чем-то лучше.

И здесь нет разницы, кто создает конкуренцию – компании из России или из других стран. Многие отечественные производители не выдерживают и внутренней конкуренции, которая значительно мягче. Мы же всегда стараемся немного опередить развитие рынка, осваиваем новые технологии и возможности, поэтому и выдерживаем конкурентную борьбу.

«Маслопродукт» сегодня

«Маслопродукт» представляет высококачественное подсолнечное масло собственного производства под торговой маркой «RESOK». В собственности компании находится завод полного цикла по переработке семян подсолнечника и производству подсолнечного масла высшего качества в селе Верхняя Хава Воронежской области.

В соответствии с назначением, в состав завода входят: рушально-вечный цех, где производится обрушивание семян подсолнечника и отделение лузги от ядра; прессовый цех, где происходит двукратный отжим и первичная очистка масла (филтрация); цех по переработке растительного масла, включающий в себя линии гидратации, рафинации, отбеливания, винтеризации (вымораживания) и дезодорации масла, которые в процессе переработки удаляют одорирующие вещества, придающие маслу вкус и запах.

В планах развития компании в течение ближайшего года – наращивание мощности переработки введением в эксплуатацию дополнительного оборудования, увеличение объемов торговли на экспорт, расширение площадей по хранению подсолнечника, что позволит сократить расходы на услуги сторонних элеваторов.

реклама

18

Воронежские сыродельи наращивают объемы производства

20

Федеральные и региональные власти сделали переработчиков крайними в повышении цен на молоко

21

Аграрии Черноземья с тревогой ожидают зерновых интервенций

«Коммерсантъ» в Воронеже: (4732) 390-702

Наш адрес в сети интернет: http://www.kommersant.comch.ru http://voronezh.kommersant.ru

РАСХОДОМЕРЫ ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА СЕРИИ «ПОРТ-1»

1. НАЗНАЧЕНИЕ
«ПОРТ-1» устанавливается практически на все виды автотракторной техники:

«МАЗ», «КАМАЗ», «ДТ», «К-700», «МТЗ», «JOHN DEERE» (США), «FENDT» (Германия) и т.д.

3. ЭФФЕКТИВНОСТЬ
Не менее 20%, а в некоторых случаях и все 50% - снижение затрат предприятия на топливо при оснащении автотракторной техники расходомерами «ПОРТ-1». Срок окупаемости - не более 3 мес.

2. ФУНКЦИЯ
Расходомеры «ПОРТ-1» предназначены для некоммерческого учета расхода топлива дизельной техникой и предотвращения нецелевого использования топлива.

4. НАДЕЖНОСТЬ
Более 3-х лет на рынке - показатель надежности и высоких эксплуатационных качеств расходомера «ПОРТ-1».

5. ГЕОГРАФИЯ
«ПОРТ-1» эксплуатируется предприятиями практически на всей территории РФ, а так же в странах СНГ.

Наши партнеры: ОАО «РЖД», ОАО «ЕЭС», ОАО «НПГ «Сады Придонья» (Волгоградская обл.), ОАО «Северсталь» (г. Череповец), ОАО «СУ-155» (г. Москва), предприятия агропромышленного комплекса, строительные организации, грузоперевозчики, водный транспорт и др.

т/ф (4732) 39 60 73
69 59 91

НПО «Руспромремонт-Воронеж»
394033, г. Воронеж, Ленинский проспект, 160
http://rvs.voronezh.net, e-mail: rpr-vrn@mail.ru

Началась

ПОДПИСНАЯ КАМПАНИЯ

на 2008 год

Любые вопросы по подписке по тел. в Воронеже: (4732) 390-702



реклама

агропром

Дело сыра

пищепром

Емкость российского рынка сыров в последние годы активно растет. На долю импорта в 2006 году приходилось около 40% рынка, но после отмены экспортных субсидий в странах ЕС и роста цен на иностранные сыры ниша стала более привлекательной. Крупнейшие сыроделы Воронежской области – сырзавод «Калачеевский» (принадлежит ЗАО «Московский завод плавяных сыров «Карат») и холдинг «Молвест» – намерены увеличить объемы производства твердых сыров, а группа «Доминант», выкупившая ОАО «Спецгор-молзавод „Лискинский“», – заняться их выпуском с нуля. Сами участники рынка отмечают, что темпы роста могут существенно замедлиться из-за дефицита сырья.

Кто больше

По данным управления аграрной политики Воронежской области администрации, в регионе работают 17 молочных перерабатывающих предприятий. Но по итогам 2005 года их мощности были загружены примерно на 33%, за тот же период выпущено 19 тыс. т сыра, что на 20% меньше, чем в предыдущем году. Впрочем, как считает гендиректор Института аграрного маркетинга Елена Тюрина, в 2006 году область по объему произведенного в ней сыра и творога обогнала все регионы Центрального федерального округа (ЦФО): он составил 43 тыс. т, из них около 50% приходится на сыры (примерно 21,5 тыс. т). «Область профитна по сыру и даже является экспортером», – подчеркнула она. Хотя если проследить динамику, то местные сыроделы едва ли достигли уровня 2004 года. Но есть куда расти. По мнению ведущего

эксперта Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Татьяны Рыбаловой, емкость российского рынка сыров с каждым годом увеличивается. В 2006 году она составила 670 тыс. т, или \$2,5 млрд, а в текущем, по оценке ИКАР, в натуральном выражении приблизится к 700 тыс. т. На долю импортных сыров приходится около 40%. Как заметила гостя Рыбалова, после отмены экспортных субсидий в странах ЕС с 1 июля 2007 года интерес к РФ возрастет. Снижение поставок европейских сыров и рост цен на них будут стимулировать приход в отрасль крупных компаний, ориентированных на производство больших объемов сыров.

Воронежские сыроделы уже объявили об увеличении своих мощностей. По словам гендиректора принадлежащего ЗАО «Московский завод плавяных сыров „Карат“» сырзавода «Калачеевский» (торговая мар-



Инвесторов, желающих вложиться в производство сыров, не пугает даже дефицит сырья. ФОТО АННЫ ЗАЙКОВОЙ

ка «Калачеевский», мощность не более 4 тыс. т в год) Ольги Горт, после модернизации предприятия его мощность планируется нарастить с 15 до 22 т твердого сыра в сутки и расширить ассортимент европейских сортов. А финдиректор воронежского холдинга «Молвест» (в его структуру входят пять перерабатывающих заводов в регионе, ежегодно выпускает 2,5 тыс. т сыра) Анатолий Лосев пояснил, что компания планирует довести производство сыров до 4 тыс. т в год.

Кроме того, группа «Доминант», которая в нынешнем году купила спецгормолзавод «Лискинский» (участники рынка оценивают сделку в \$2-3 млн), в частности, у Александра и Владимира Бубновых, контролирующих ОАО «Комбинат строительных деталей», также решила основной специализацией «Лискинского» сделать производство твердых сыров. Как сообщил новый гендиректор предприятия Николай Кургузов, «Доминант» хочет реализовать на лискинском заводе крупную инвестиционную программу по его модернизации. «Сейчас ведутся переговоры с французскими и американскими компаниями о поставке линии по производству сыра „Чеддер“ мощностью 6 тыс. т в год. Проект мы планируем осуществить

совместно с компанией „Холланд“», – рассказал господин Кургузов. По его словам, производство планируется запустить в течение года. Также в замыслах «Доминанта» – сохранение выпуска кисломолочной продукции под старым брендом «Лисенок». «Потребности предприятия с выходом на проектную мощность составят 300 т молока в сутки, из них 200 т будут направляться на изготовление сыра, 100 т – на остальную продукцию», – пояснил гендиректор. Он добавил, что в Лискинском районе выпускается 150 т молока, что заставит компанию искать поставщиков сыра в соседних районах.

Впрочем, как полагает Виктория Гранкина из инвесткомпания «Тройка Диалог», с внедрением нового производства сыра на лискинском заводе в регионе может серьезно ужесточиться конкуренция на рынке сыра. С ней согласен исполнительный директор Молочного союза России Владимир Лабинов, по информации которого в Воронежской, Липецкой, Тамбовской и Ростовской областях наблюдается многократное снижение объемов производства молока, вдобавок там присутствуют довольно мощные переработчики. «Конечно, 6 тыс. т сыра – объем, способный вы-

вести завод в первую десятку сыроделов страны, но у меня есть опасения, что из-за дефицита сырья компания может и не выйти на запланированную мощность», – пояснил господин Лабинов.

Молочная засуха

В программе областных властей по развитию молочного животноводства отмечается, что Воронежская область входит в число 30 субъектов РФ – основных производителей молока, на долю которых приходится 75% от общего производства молока в стране. В ЦФО по объему производства молока регион традиционно занимает второе место после Московской области. «Вместе с тем положение в отрасли характеризуется как кризисное. Поголовье коров, содержащееся у сельхозтоваропроизводителей всех категорий, за последние 15 лет сократилось в три раза, объем производства молока – в два раза. В последние годы дойное стадо ежегодно уменьшается в среднем на 25 тыс. голов», – сообщается в программе. Кроме того, состояние подавляющего большинства молокоперерабатывающих организаций не соответствует должному уровню: около 70% было построено в шестидесятые годы. Обновление парка основного технологического оборудования во многих предприятиях не превышает 4-5%. И в последние годы процесс старения активной части производственных фондов продолжается. «Решение проблем возможно за счет роста объемов производства молока в хозяйствах общественного сектора и увеличения инвестиций в техническое перевооружение организаций», – отмечают чиновники. По их мнению, в 2008 году производство молока необходимо увеличить с 619 тыс. до 700 тыс. т, а рост продуктивности дойного стада в сельско-

хозяйственных организациях с – 3,22 тыс. кг до 3, 8 тыс. кг.

Участники рынка утверждают, что весь объем производимого в регионе молока покрывает их потребности не более чем на 50%. «При том, что ежегодно спрос на сырье растет на 10-15%», – отметил Анатолий Лосев. – И если областные власти не вмешаются в ситуацию, то уже года через три мы столкнемся с жесточайшим кризисом сырья, тогда ни о каком увеличении производства сыра в регионе говорить не придется». Господин Лосев добавил, что уже сейчас компания закупает молоко в соседних областях: Липецкой, Тамбовской, Курской, Белгородской, Ростовской и Саратовской. «Мы так же, как и все, вынуждены приобретать сырье в других областях. Хотя сейчас проводим большую модернизацию, в результате которой планируем существенно увеличить мощности и расширить ассортимент линейкой европейских сыров за счет внедрения новой линии датской компании APV», – пояснила Ольга Горт, гендиректор «Калачеевского». По ее словам, многие переработчики хотят заниматься сыром ввиду перспективности данного направления бизнеса. «Но борьба за сырье является немаловажным тормозящим моментом. Выживут только те сыроделы, которые сделают ставку на качество и популярные сорта», – пояснила госпожа Горт.

Но, по мнению Анатолия Лосева, нужна еще и собственная сырьевая база. «Молвест» планирует по согласованию с администрацией построить свою животноводческую ферму», – рассказал он. «Вимм-Билль-Данн» (ВБД), у которого тоже есть актив в Воронежской области (впрочем, он не занимается здесь производством сыра), уже достраивает молочную ферму на участке около 6 га в Ленинградской области. (Окончание на стр. 19)

«Стойленская Нива»: успех приходит к достойным



АПК
СТОЙЛЕНСКАЯ
НИВА

Агрохолдинги – локомотивы развития сельского хозяйства России

Появление агрохолдингов в экономике России неслучайно. Специфика сельского хозяйства заключается в тесной связи производства сырья, его переработки и реализации готовой продукции. Следствием чего и является системное укрупнение агропредприятий, что, в свою очередь, способствует оптимизации всех производственных циклов прохождения сельскохозяйственной продукции.

Современные агрохолдинги появились в России после кризиса 1998 года. Рынок был расчищен для национальных производителей, поскольку ввозить импортное продовольствие стало невыгодно. В аграрный сектор экономики пришли значительные капиталы, ставшие катализатором интеграционных процессов.

Крупные многопрофильные агропредприятия стали основой для роста аграрного сектора отечественной экономики. Они проводят техническое перевооружение бизнеса, имеют финансовые возможности для существенного расширения производственных мощностей, оптимизируют издержки, организуют централизованную систему снабжения своих предприятий и сбыта готовой продукции. В целом же агрохолдинги производят более конкурентоспособную продукцию, что и определяет их экономическую эффективность.

Структура бизнеса

С момента своего основания корпорация «Стойленская Нива» уверенно занимает лидирующие позиции на российском аграрном рынке. Благодаря диверсифицированному производству, современным технологиям, четкой структуре управления и сбалансированной инвестиционной политике, она стала одним из наиболее динамично развивающихся многопрофильных агрохолдингов России. Общая численность работников предприятий корпорации превышает 10 тыс. человек.

В настоящее время в структуру холдинга входят более 30 предприятий по производству и переработке сельхозпродукции. Годовой оборот всех перерабатывающих предприятий корпорации составляет более 7 млрд рублей.

Общая площадь сельхозугодий АПК «Стойленская Нива» составляет 110 тыс. га сельхозугодий Белгородской области, из которых 89,3 тыс. гектаров пашни.

Животноводческая отрасль корпорации представлена двумя направлениями: про-

изводство и реализация молока, а также мясное животноводство. На 25 молочно-товарных фермах холдинга содержится более 14 тыс. голов крупного рогатого скота, из них 6,7 тыс. голов дойного стада. В состав корпорации входит крупный свинопольный комплекс, расположенный в Воронежской области. Здесь ежегодно выращивают более 30 тыс. голов и получают около 2,7 тыс. тонн свинины в живом весе.

Наличие крупных заготовительных, мукомольных, хлебоприемных предприятий определило стратегию развития АПК «Стойленская Нива». Среди десятков российских агрохолдингов «Стойленская Нива» уверенно удерживает третье место по объему производства муки, четвертое – по производству хлебобулочных изделий и пива – по комбикормам. В настоящее время агрохолдинг сосредоточен на расширении своего перерабатывающего сектора и прежде всего на приобретении активов хлебобулочных заводов. Так, только за 2007 год активы корпорации пополнились двумя крупными хлебокомбинатами – ОАО «Сафоновхлеб» (г. Смоленск) и ОАО «Знак Хлеба» (г. Саратов). По количеству имеющихся хлебозаводов «Стойленская Нива» занимает второе место в России. Всего же в составе холдинга 8 хлебозаводов, с общим объемом производства более 100 тыс. тонн в год.

Мукомольно-заготовительное направление АПК «Стойленская Нива» представляют три крупных комбината хлебопродуктов и четыре элеватора, расположенные в Центрально-Черноземном регионе России. Заготовительные мощности АПК «Стойленская Нива» могут одновременно размещать более 500 тыс. тонн зерна.

По итогам 2006 года двум предприятиям холдинга – ОАО «Комбинат хлебопродуктов Старооскольский» (Белгородская область) и ОАО «Курский комбинат хлебопродуктов» (г. Курск) – присвоено звание «Лучшая мельница России» за высокую эффективность использования производственной мощности и выработку высококачественных изделий. На предприятиях проводится ежегодная сертификация системы менеджмента качества, отвечающая требованиям ISO 9001:2000, что говорит о соответствии работы комбинатов самым строгим мировым стандартам.

Приоритеты экономической политики

Развитие сельского хозяйства – один из важнейших приоритетов экономической политики российского государства. В июле этого года правительство утвердило

«Госпрограмму развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.».

По расчетам правительства, среднегодовой рост производства продукции АПК за предстоящий период должен составлять около 4%. На реализацию программы из федерального бюджета планируется потратить 551,3 млрд рублей. Регионы должны выделить чуть меньше – 544,3 млрд рублей. Кроме того, внебюджетные инвестиции в АПК должны составить еще 311 млрд рублей. При этом стоит отметить, что финансовые вливания в отечественный Агропром не являются чрезмерными. Например, Евросоюз в ближайшие полтора года на развитие сельского хозяйства выделит 34 млрд евро.

В соответствии с утвержденными планами российского правительства руководством «Стойленской Нивы» уже принята стратегия развития, рассчитанная до 2009 года. В комплексе основных направлений значительное место занимает осуществление широкомасштабной инвестиционной программы, направленной на сбалансированное развитие производственных и перерабатывающих предприятий. Стоит отметить, что с момента создания корпорации сумма целевых инвестиций уже превысила 5 млрд рублей.

Так с 2004 года в компании проводится масштабное техническое перевооружение и модернизация производственной базы перерабатывающих компаний и растениеводческих хозяйств. Всего за эти годы было закуплено 144 единицы импортной техники на сумму более 600 млн рублей.

Инвестиционная программа в области растениеводства направлена на активное развитие производства зерновых и технических культур (пшеницы, пивоваренного ячменя и сахарной свеклы).

Не менее масштабны вложения «Стойленской Нивы» и в развитие животноводства. Для увеличения продуктивности дойного стада запланировано приобрести в этом году 1,3 тыс. нетелей. Все поголовье размещается в современном молочном комплексе агрохолдинга. Выполнение программы по обновлению дойного стада рассчитано до конца года.

Успешному развитию АПК «Стойленская Нива» способствуют и значительные вложения в главный капитал любой компании – кадры. Профессионализм и добросовестное отношение к труду – залог успеха любого дела. В агрохолдинге это прекрасно понимают. Именно поэтому здесь по-

стоянно проводится обучение персонала на корпоративных семинарах и тренингах, по результатам которых лучших сотрудников направляют на получение дополнительного образования на базе ведущих Московских учебных заведений по программе MBA. Не оставляют без внимания на АПК «Стойленская Нива» и молодежь. На всех предприятиях холдинга с готовностью принимают на практику и стажировку учащихся средних и высших учебных заведений, предоставляют возможность трудоустройства всем, кто хочет и может реализовать свое желание профессионального и карьерного роста.

Стремясь к совершенствованию своей работы, АПК «Стойленская Нива» не упускает из внимания ни одного новшества. С этого года обязательным для крупных компаний стало использование только лицензионного программного обеспечения. Так, одним из первых в Черноземье, в марте 2007 года руководством «Стойленской Нивы» была принята общекорпоративная программа, предусматривающая централизованный перевод всех предприятий, входящих в структуру холдинга, на использование лицензионного программного обеспечения (ПО). В результате чего было подписано корпоративное соглашение с компанией Microsoft и разработан специальный проект лицензирования, на реализацию которого «Стойленская Нива» выделила более 10 млн рублей.

«Стойленская Нива» постоянно расширяет инвестиции не только в производственную, но и в социальную сферу. В рамках специальных программ, реализуемых холдингом, решаются многие социально значимые вопросы в регионах присутствия компании. В прошлом году общая сумма затрат на социальную политику и благотворительность составила более 16,5 млн рублей.

В завершение стоит сказать, что развитие аграрного сектора экономики, которое в современной России осуществляется, прежде всего, благодаря таким мощным компаниям, как «Стойленская Нива», имеет не только сугубо экономическое, но и культурно-историческое значение. Тысячу лет Россия была аграрной страной. Ее культура, традиции и национальный дух напрямую связаны с землей. Поэтому возрождение российского сельского хозяйства – это прежде всего сохранение души народа и национального самосознания россиян.

агропром

Дело сыра

пищепром

(Окончание. Начало на стр. 18)

«Новый комплекс стоимостью \$10 млн позволит снизить себестоимость производства молока примерно на 30%», — объяснил пресс-секретарь ВВД Антон Сарайкин. Наличие собственной сырьевой базы позволяет снизить себестоимость готовой продукции минимум на 5%, уверена ведущий эксперт ИКАРА Татьяна Рыбалова.

Обещали замыкать

Аналитики и участники рынка в один голос заявляют, что вложения в молочное животноводство — длинные деньги: гораздо выгоднее обзавестись свиньями и птицей. Впрочем, нашлось несколько инвесторов, готовых построить в Воронежской области молочные комплексы. Например, ассоциация «Галерея Чижова», контролируемая депутатом Госдумы Сергеем Чижовым, в нынешнем году анонсировала создание товарно-молочного комплекса в Рамонском районе, рассчитанного на 2 тыс. голов молочного стада и стоимостью 500 млн рублей. Айрат Хайруллин, зампред комиссии Госдумы по аграрным вопросам, как утверждает губернатор Владимир Кулаков, проявляет интерес к Боровскому району. Кроме того, питерский концерн «Детское сельское хозяйство» (основной владелец — президент концерна Юрий Брагинцев) также раскрыл подробности проекта молочного комплекса в Бутурлиновском районе из нескольких ферм на 1,2 тыс. голов каждой. На первом этапе предполагается довести численность молочного стада до 3-3,2 тыс. голов симментальской породы. Первая очередь комплекса будет введена в строй летом 2008 года, полностью его строительство планируется завершить к 2014 году. Мощность комплекса должна составить 30 т молока в сутки, объем инвестиций — 2,1 млрд рублей. Но самым масштабными стали декларация украинского ЗАО «Индустриальная молочная

компания» (ИМК, основана в августе 2007 года украинским бизнесменом Александром Петровым на базе ЗАО «Клуб сыра»), которое предусматривает к 2015 году строительство в регионе молочных ферм общей мощностью 1,168 млн т молока в год. Объем вложений составит 29,2 млрд рублей. Украинцы уже заключили соглашения с властями, которые пообещали взять на себя возведение инженерной и транспортной инфраструктуры.

Финдиректор Воронежского холдинга «Молвест» Анатолий Лосев заметил, что даже с учетом реализации всех заявленных проектов нельзя будет говорить о кризисе перепроизводства молока в регионе: после модернизации, потребности «Молвеста» возрастут на 400 т в сутки, которые смогут покрыть не менее 20 ферм. По его словам, «Молвест» также намерен создать свою подстраховочную сырьевую базу, построив 4-5 комплексов на 1-1,2 тыс. голов каждый в Воронежской области Ульяновской области и Краснодарском крае. «Впрочем, если у нынешних инвесторов дела пойдут хорошо, мы ограничимся 2-3 фермами», — пояснил он. Впрочем, он сомневается в перспективности замыслов украинской компании. «Не думаю, что в Воронежской области найдется достаточно свободных земель под пастбища заявленных площадей», — пояснил господин Лосев. По его мнению, ИМК предостерегает столкнуться с дефицитом кадров. Вместе с тем господин Лосев признал, что недавний скачок закупочных цен на молоко (в 1,5-2 раза) сделал выгодным создание крупных предприятий. По его заверению, окупаемость проектов, аналогичных замыслам ИМК, уже сократилась с восьми до трех лет. В появившихся региональных комплексах заинтересованы и молокозаводы. «Наш холдинг готов перерабатывать до половины молока из проекта ИМК, если он состоится», — подчеркнул Анатолий Лосев.

Ольга Александрова, Олег Григоренко

Инвесторов потянуло на сладкое

инвестиции

(Окончание. Начало на стр. 17)

Сладкие поглощения Интересно, что преуспевающие сахаропереработчики предпочитают либо покупать, либо модернизировать имеющиеся активы. Аналитики подсчитали, что вложения в реконструкцию, заявленные компаниями, уже приближаются к \$3 млрд. Например, в мае нынешнего года к своим «коллегам» присоединился ОАО «Группа „Разгуляй“», намеревающееся в течение трех-пяти лет увеличить мощности по переработке с 4,3 до 5 млн т. По словам финдиректора «Разгуляя» Дмитрия Тюхтенко, в двукратное увеличение площадей под сахарную свеклу компания решила вложить \$10 млн, а общая инвестиционная программа холдинга на 2007 год предусматривает выделение \$70-80 млн. Группа намерена активно вкладываться в модернизацию своих сахарных активов. Как уточнил первый замгендиректора «Разгуляя» Андрей Корюновский, в нынешнем году по сравнению с предыдущим посевы сахарной свеклы в Белгородской и Курской областях выросли на 100%, а в Орловской свекла посеяна на 7 тыс. га, тогда как раньше компания ее вообще не сеяла в регионе. Реконструировались Алексеевский сахарный завод (Белгородская область) и Кнешский (Курская). Объясняя решение наращивать усилия на сахарном направлении, президент холдинга Игорь Потенко утверждал, что в прошлом году «сахар был достаточно высококоштным». В 2006 году «Разгуляй» увеличил производство собственной свеклы с 2 до 3,1 млн т и продал 600 тыс. т сахара.

Несмотря на декларацию о наращивании объемов выпуска, в июле нынешнего года группа компаний была вынуждена продать ЗАО «Сахарный комбинат „Колпнянский“» (Орловская область), чтобы приобрести 49% акций ОАО «Новороссийский комби-

нат хлебопродуктов» стоимостью около 1 млрд рублей. Намеревался «Разгуляй» сбывать и ОАО «Присынь-сахар» (Курская область), хотя пока и не нашел для него покупателя.

Что касается «Колпнянского» (мощность — 300 тыс. т сахарной свеклы в год), то он уходит другому расположенному в Орловской области сахарному холдингу — Отрадинскому (500 тыс. т), на развитие которого компания и собирается сосредоточиться, увеличив его мощности до 800 тыс. т в год. После завершения модернизации Отрадинского сахарного завода группа компаний планировала сохранить суммарные мощности по переработке свеклы в регионе. А покупателем Колпнянского сахарного завода выступило ООО «Холдингвая компания „Белый фрегат“» (занимается импортом мяса). Стоимость сделки отраслевыми аналитиками оценивали в размере от \$5 до 10 млн.

Между тем в октябре один из крупнейших российских производителей сахара группа «Продимекс» (выручка в 2006 году — \$596,1 млн) объявила, что завершает приобретение контрольного пакета ОАО «Кристалл», управляющего Калачевским сахарозаводом. Актив контролировала АПК «Союзагропром» (75,99%). По оценке экспертов, седьмой актив в Воронежской области обошелся «Продимексу» в \$13-20 млн. «Предприятие для нас перспективное, на сегодня проектная мощность составляет около 3,2 тыс. т свеклы в сутки. Завод находится в отличной экологической зоне. Конечно, его мощности требуют модернизации, но я пока не готов назвать объем необходимых вложений», — сообщил на момент завершения сделки замгендиректора «Продимекса» Виктор Алексашин.

По мнению Евгения Иванова из ИКАРА, основное преимущество Калачевского сахарного завода в том, что он расположен в одной из самых мощных свекловичных зон России

— Воронежской области. «Но на срок окупаемости вложений в модернизацию может серьезно повлиять изношенность оборудования», — считает эксперт. По его мнению, было бы логично нарастить мощность до 4,5 тыс. т в сутки, если позволит инфраструктура предприятия. Алексей Катаев, коммерческий директор ООО «Русагро-центр», отметил, что калачевский — старый завод. «Большой процент износа оборудования отражается на качестве выпускаемого сахара, а тушковая железнодорожная ветка, которая подведена к предприятию, влечет за собой проблемы логистического характера. На мой взгляд, актив не сможет существенно повлиять на отечественный рынок», — уверен господин Катаев.

В ряду сделок купли-продажи сахарных предприятий Черноземья, пожалуй, самой загадочной стала смена собственника на ОАО «Грибановский сахар». Ни участники рынка, ни аналитики не понимают, зачем ОАО «Кирсановский сахарный завод» (Тамбовская область) приобрело «металлолом» за \$0,5-1 млн. «Грибановский завод — не более чем вывеска. Модернизировать его бесполезно, легче построить рядом новый», — прокомментировал сделку один из участников рынка. Прибыль инвестора в таком же состоянии, по оценке аналитиков, находится в Рамонский сахарный завод, который, по информации «Б», Кирсановский завод пытался купить у «Продимекса».

По мнению Евгения Иванова, единственным применением грибановского и рамонского предприятий может быть залоговое обеспечение для Кирсановского сахарного завода. Более того, если бы даже производство поддалось модернизации, по словам господина Иванова, все они территориально далеко расположены друг от друга. «Получается, что все три предприятия не имеют пересечений свекловичных зон. Если уж поку-

пать какие-то проблемные заводы, то с одной свеклозона и со своей землей, чего опять же нет у грибановского и рамонского», — резюмировал Евгений Иванов.

Строительные амбиции

Не менее загадочными для участников и аналитиков рынка до сих пор остаются декларация новичков российской сахаропереработки о строительстве новых заводов в чистом поле. «Старожилы» рынка не берутся строить заводы с нуля, считая соответствующие вложения экономически невыгодными. Между тем за последние годы в Черноземье было продекларировано несколько проектов по строительству сахарных заводов. Хотя никто и не перешел от слов к делу. Например, проект ООО «Атомэнерго-монтаж» в Липецкой области был заявлен одним из первых, но не вызвал интереса у банков. В Воронежской области построить на базе недостроенного Боровского сахарного завода новый выразил желание венгерский инвестфонд Trigranit Development, контролируемый, в частности, семейством Ротшильдов. Планируемая мощность — от 8 до 12 тыс. т свеклы в сутки. Инвестиции — \$180-300 млн. Как заявил губернатор Владимир Кулаков, к строительству Trigranit приступит в 2008 году.

Но Тамбовская область переделала соседней, поскольку областные власти заявили сразу два крупных проекта. Один из сахарных заводов будет построен в Мордовском районе. Инвестором выступает ОАО «Тракторозорск», специализирующееся на экспорте и импорте сельхозтехники. Инвестиции оцениваются более чем в 7 млрд рублей (из них 75% — заемные средства Россельхозбанка), а мощность нового предприятия составит 9 тыс. т переработки свеклы в сутки с последующим расширением до 12 тыс. т. Второй сахарный завод возведет московская компания ОАО «Новые альтерна-

тивные виды топлива», которая одновременно изъявила желание построить в Тамбовской области предприятие по глубокой переработке семян рапса на территории ОАО «Птицефабрика „Иловаяская“» (Ржаксинский район). Сахарозавод предполагается заложить в том же районе. Завод будет перерабатывать 12 тыс. т свеклы в сутки. Инвестиции, согласно декларациям, составят 9 млрд рублей. Строительство, скорее всего, начнется в 2008 году.

Как отмечают участники рынка, Тамбовская область действительно нуждается в увеличении перерабатывающих мощностей, но не в настолько значительном объеме. Гендиректор ОАО «Евросервис-агро» (холдинг «Евросервис» принадлежит сахарозаводы в Курской, Орловской и Пензенской областях) Сергей Быстров подсчитал, что только одному подобному предприятию потребуется около 1,5 млн т сырья. Чтобы его вырастить, нужно инвестировать около \$50 млн без учета вложений в технику. «Проект довольно затратный, и если он окупится за 20-25 лет, то уже вызовет огромное уважение», — уверен господин Быстров. По оценке президента «Продимекса» Игоря Худокормова, вложения на 1 т переработки в сутки при строительстве нового завода составляют 20 тыс., а при модернизации существующих — 7-8 тыс. евро.

Евгений Иванов из ИКАРА дал более скептические прогнозы по сроку окупаемости — более 100 лет. По его расчетам, при заявленной сумме инвестиций завод должен приносить ежегодно около \$30 млн в течение восьми лет (чтобы окупить средства), перерабатывая по 1,5 млн т свеклы круглый год. «Новые предприятия с мощностью от 10 тыс. т в сутки, с подводом инфраструктуры и раскруткой инвестиций обойдутся от \$180 до 250 млн», — подсчитал господин Иванов. По словам аналитика, Тамбовщина в це-

лом не имеет лишней свеклы — регион перерабатывает столько, сколько и выращивает. А увеличивать посевы более чем на 14% в год в России никогда не удавалось.

Из всех проектов более-менее реальным выглядит проект Trigranit. Евгений Иванов допускает, что компания сможет осуществить воронежский проект при условии, что региональные власти возьмут на себя подведение инфраструктуры, а венгерская сторона обеспечит экспортные гарантии со стороны инвестфонда РФ и дешевое финансирование. «В таком случае вполне реально построить завод на новом и бывшем в употреблении оборудовании из ЕС», — объяснил эксперт. Однако при том, что подобной мощности (8-12 тыс. т свеклы в сутки) в России пока нет, предприятие потребует существенно больше сырья. По подсчетам господина Иванова, если завод будет работать 120 дней в год, ему потребуется около 1,2 млн т свеклы — 3,4 тыс. га посевов при урожайности около 350 ц/га, а с учетом севооборота — минимум 13,6 тыс. га. В нынешнем году в регионе собрали около 4,3 млн т, а в 2005-м — 3 млн т. «Если вложения в свеклозону будут недостаточны, то конкуренция за существующую зону серьезно обострится», — отметил Евгений Иванов. Кроме того, более половины свеклы в регионе выращивается в агрофирмах «Продимекса» (свыше 70 тыс. га), которые не повезут сырье конкурентам. Эксперты сходятся во мнении, что отечественный рынок сахара давно поделен и устойчив, поэтому трудно ожидать, что программы модернизации или «перетасовки» сахарных заводов от одного собственника к другому вызовут заметные подвижки при распределении рыночных долей. А на новых участниках рынка, к настоящему моменту даже не начавших строительство своих предприятий, рассчитывать нельзя.

Татьяна Карабул

Сингента — высокие технологии на службе защиты растений

Анализ последних тенденций в растениеводстве региона показывает, что урожайными посевами становятся, в первую очередь, при полноценной защите сельскохозяйственных культур с использованием высоких технологий. При этом четко прослеживается рост использования высококачественных средств защиты верхней ценовой категории, где лидирующие позиции, как и ранее, удерживает Швейцарская компания с многолетними богатейшими традициями в области защиты растений, в том числе на Российской земле — ООО «Сингента». Это во многом связано с увеличением доли стерневых технологий, когда становится труднее бороться с распространением вредоносных начал в посевах зерновых, часто их доля превалирует в структуре посевов, как, впрочем, и других культур, особенно при вынужденном нарушении научно обоснованных севооборотов.

Компания «Сингента» на сегодня вкладывает в руки сельчан мощные инструменты для защиты всех выращиваемых в нашем регионе культур в виде широкого и проверенного специалистами — аграрниками набора высококлассных пестицидов. Препараты, работающие в рамках законченных программ, защищают культуры на всех стадиях производства, включая выращивание и хранение продукции.

Основной хороший урожай является здоровые семена. В связи с этим компания «Сингента» непрерывно совершенствует технологии предпосевной обработки семян. В 2007 году компания-лидер практически по всем направлениям в защите растений предложила новый высокотехнологичный пакет для протравливания семян зерновых культур. Закрепляя успех Дивиденда Стар, который все больше число специалистов-аграрников причисляют к лучшим образцам триазольных протравителей, ученым компании удалось расширить положительное влияние препарата на растение за счет тщательного подбора комплексного микроудобрения — «Тенсо Коктейля». В результате на рынке появился полноценный комплекс для предпосевной обработки семян зерновых — Дивиденд Микс, который за 2007 год уже успел завоевать своих приверженцев. На данный момент по Черноземью Краю семенами, обработанными новым препаратом, уже засеяны площади более 90 000 га.

Максим — это название пока меньше слышно в кругу аграриев, хотя в мировой практике это наиболее продаваемый препарат для обработки семян. Причем используют его не только на зерновых, но и на картофеле, подсолнечнике и других культурах. Действующее вещество Максима — Флудиоксонил — фенилпиррол природного происхождения. Это оригинальное вещество, близкое к молекуле, в естественной среде не встречается в почве. Отличаясь широким спектром действия, прекрасно взаимодействует с системой защиты культур

с учетом профилактики снижения чувствительности к другим классам фунгицидов. Флудиоксонил обладает, прежде всего, контактной активностью, но также может локально проникать внутрь тканей семян, не оказывая при этом отрицательного воздействия ни на саму культуру, ни на полезные микроорганизмы, находящиеся в симбиотическом равновесии с ней. Наиболее ценен особый механизм действия Флудиоксонила на осморегуляцию патогенов — принципиальное отличие от веществ из других химических групп. Благодаря оптимальной растворимости действующее вещество достаточно долго сохраняется на поверхности проростка, не ослабляя защиты, например, озимых даже после воздействия весенних талых вод.

«Главным отличием компании «Сингента» является высокое качество ее продукции и тесное взаимодействие с партнерами. «Сингента» работает «как швейцарские часы» — не было такого случая, чтобы вопрос от партнера или клиента оставался нерешенным», — рассказывает руководитель ООО «Агротехнологии» Солопов Николай Иванович. — Отмечу, что наше сотрудничество с «Сингентой» взаимное: на наших полях компания проводит семинары, обучает специалистов, показывает, как грамотно достичь высоких результатов».

Прислушиваясь к положительным отзывам ведущих специалистов зернового о преимуществе Максима при формировании высоких урожаев зерновых, компания «Син-



гента» с 2008 года предлагает на рынок, для многих земледельцев приоритетный — ячмени пивоваренный и фуражный, новинку Максим Экстрим. В препарате соединены сбалансированная комбинация Флудиоксонила и триазола Ципроконазола. Два действующих вещества, полноценно решающих разные направления в защите семян и проростков, — быстрое стартовое плюс продолжительное последующее действие по экономически важным заболеваниям. Обеспечивается всесторонняя защита не только от головневых, но и от корневых гнилей и болезней в листовую-стеблевую фазу. В отсутствие микотоксины в зерне.

Но защита семян — это далеко не все. Ведь высококачественную продукцию да еще и в большом количестве сейчас практически невозможно получить без применения фунгицидов по вегетации. Решение видится в дополняющем друг друга комплексе из двух препаратов Альто Супер и Амистар Экстра. И если первый отличается усиленным лечебно-профилактическим эффектом, то второй являет собой препарат с сочетанием профилактики и лечения заболеваний и мощного физиологического воздействия на культуру, поскольку содержит действующее вещество нового класса — Азоксиотрибин. Испытательные

производственные применения Амистара Экстра дали поразительные результаты — в дополнение к росту урожайности препарат улучшал качество зерна и пшеницы, и пивоваренного ячменя!

Вследствие сложности вопроса



фунгицидной защиты, компания «Сингента» начала реализацию обучающей программы — школа фитопатолога, о которой можно узнать обратившись в филиалы, представленные в каждой области Черноземья, и у специалистов дистрибуторов.

От болезней есть защита — самое время бороться с вредителями. Для этого имеются широкие возможности, начиная с уникальной инсектицидной протравителя Круизер, корректировкой ситуации с Актарой и Каратэ Зеон в вегетационный сезон, и в завершении с защитой уже собранного урожая с Актелликом, который способен обеззаразить зерно и далее использовать его без ограничений на фуражные и даже пищевые цели. Кроме того, компания «Сингента» дает достойный ответ на угрозу от мышевидных грызунов с рентицидом нового поколения Клерат.

Одним из основных элементов системы защиты посевов является подавление сорняков. Компания Сингента и здесь дает достойный ответ, предлагая земледельцу универсальный набор из целого ряда эффективных препаратов. Это один из лучших сульфонилмочевинных гербицидов — Логран, позволяющий решать проблемы двудольных однолетников вплоть до самых поздних фаз развития культуры с прекрасной экономикой и отсутствием ограни-

чений в севообороте. Добавление Дикамбы в виде универсального Банвела обеспечивает очищение полей от осотов и выюнка. Бескомпромиссная же борьба со всеми видами двудольных с гарантией длительного удаления их с полей в сево-

обороте, что особенно актуально для зерновых как предшественников таких важнейших культур, как сахарная свекла и подсолнечник, ведется с помощью общепризнанного чемпиона — Линтура. Есть чем поборотся и со злаками. Высокоэффективные Грасп для ячменя и Топик для пшеницы позволяют снять конкуренцию со стороны сорняков и уменьшить прессинг болезнетворных начал. Сделав правильный выбор гербицидов на зерновых, земледелец затем легче справится с сорняками в посевах свеклы и подсолнечника, рапса и сои, кукурузы или других культур, приоритетных для хозяйства. Более того, для всех названных культур крайне актуальна комбинированная защита на базе почвенника. Однако почвенный гербицид должен совмещать в себе эффективность и безопасность, универсальность и удобство применения, широкий спектр активности и работу в часто меняющихся и нередко засоренных условиях. Такие широкие и разно-сторонние особенности с успехом совмещены в препарате Дуал Голд, что подтвердили непростые условия 2007 года. Комбинация качественного почвенника плюс страховой набор гербицидов дает гармоничное сочетание для подавления сорняков, позволяющее наиболее грамотно и экономно защитить культуру при различных уровнях засоренности.

Большие возможности для кукурузы представляет новинка Калисто, рассматриваемая компанией «Сингента» как базовый препарат для построения цельной системы защиты культуры. В нем совмещаются такие уникальные преимущества, как полная безопасность для кукурузы в широком технологическом окне (от всходов до 8 и более листьев), почвенное действие и абсолютно новый механизм подавления сорняка.

Для радикального же решения проблемы комплексной засоренности в арсенале компании «Сингента» имеется общеистребительный гербицид с символическим названием Ураган Форте для применения вместе с обработкой почвы. Продажи его неуклонно растут из года в год. Немаловажно, что все препараты от «Сингента» хорошо сочетаются друг с другом, что позволяет специа-

листам самостоятельно составлять наиболее эффективные баковые смеси. Многие земледельцы, благодаря этому, могут уравнивать свои потребности в пестицидах со своими финансовыми возможностями.

«Компания «Сингента» — это знак качества», — отмечает Крыштопин Владимир Иванович, главный агроном и специалист по защите растений ЗАО «Агрофирма Павловская Нива». — Наша компания работает с несколькими поставщиками СЗР, но «Сингенту» мы выделяем. Во-первых, у них всегда высокое качество препаратов, во-вторых, очень богатый выбор семенного фонда — мы приобретаем у «Сингенты» 70% от необходимого нам семенного фонда подсолнечника. Но, на мой взгляд, одно из самых важных — это отличная работа с дилерами. За весь период сотрудничества с компанией «Сингента» у нас ни разу не возникло сбоев или задержек в поставке, что сегодняшний день редкость».

В целом четко выстроенные и грамотные предложения компании «Сингента» дают агрономам большие возможности в области построения компетентных схем защиты растений для всех приоритетных направлений в растениеводстве Черноземья и позволяют закладывать мощный фундамент в формирование своего хозяйства со смелым взглядом в будущее.

Филиалы ООО «Сингента»:
в Воронежской обл.: (4732) 72-70-08, 72-78-08;
в Белгородской обл.: (4722) 58-52-12;
(4722) 58-52-13;
в Курской, Брянской обл.: (4712) 58-78-99;
(4712) 70-01-13;
в Липецкой обл.: (4742) 27-75-86;
в Орловской обл.: (4862) 43-90-82;
в Тамбовской обл.: (47340) 2-19-67.

syngenta

www.syngenta.ru

— реклама —

агропром

Обжегшиеся на молоке

Переработчиков сделали крайними в повышении цен на продукты

госрегулирование

На осенний рост цен на молокопродукты и растительное масло, вызванный объективными причинами, власти отреагировали административным нажимом на участников рынка. Федеральная антимонопольная служба (ФАС) начала расследование в отношении крупнейших переработчиков. Свою лепту внесли и региональные власти. К примеру, Воронежская областная администрация договорилась о сдерживании цен с розничными сетями, Белгородская – с производителями сельхозпродукции. Вместе с тем пищевики Черноземья и аналитики опасаются, что административное регулирование цен доведет производителей до убытков.

Кампанию по борьбе с повышением цен на молокопродукты и растительное масло начала антимонопольная служба. В середине октября ведомство приступило к расследованию ситуации на рынке растительного масла на предмет возможного сговора между крупнейшими игроками с совокупной рыночной долей свыше 60% – ЗАО «Эфко», ООО «Пармалат МК», ООО «Бунге СНГ», ООО «Юг Рус» и «WJ Интерагро», в адрес которых антимонопольщики направили запросы с целью выяснить информацию об объемах выпуска, отпускных ценах и рентабельности в динамике за последние два года. Затем аналогичное расследование началось в отношении ведущих производителей молока – ОАО «Юнимилк», ООО «Кампина», ОАО «Вимм-Билль-Данн», ООО «Эрманн» и ООО «Данон», ООО «Эрманн» и ООО «Пармалат МК», на долю которых также приходится более 60% рынка. Однако в данном случае антимонопольщики не ограничили самыми крупными игроками. Региональное управление ФАС уличило Брянский молочный комбинат (БМК) в нарушении двух статей федерального закона «О защите конкуренции» (ст. 10 в части «установления монополии-высокой цены на молоко для потребителей» и ст. 11, где говорится о необоснованном назначении цен). Продукция БМК с 1 октября подорожала на 40-50%: оптовая цена с

15-16 рублей за литр молока поднялась до 24-24,5 рубля. Теперь БМК не сможет назначать цену выше 21,4 рубля.

Производители растительного масла и переработчики молока негативно восприняли попытку властей сделать их главным звеном, ответственными за ценовой скачок. Так, директор по сырью белгородской группы «Эфко» Валерий Сергачев придерживается такого мнения: версия антимонопольного ведомства о том, что повышение цен – результат сговора, абсолютно безосновательно. Как он объяснил, его компания просто отреагировала на увеличение стоимости сырья: «Килограмм семечки урожая нынешнего года стоит в среднем 14 рублей, что в 2,2 раза выше по сравнению с минувшим». Господин Сергачев тогда пояснил, что отпускная цена на масло «Эфко» в начале октября составила 42 рубля за бутылку против 21-22 рублей в апреле. По его словам, непроизводственные расходы компании (транспортровка, фасовка) остались на прежнем уровне, а повышение продиктовано исключительно ростом производственных издержек.

Холдинг воронежского холдинга «Молвест» Анатолий Лосев сообщил, что в октябре их предприятия работают без прибыли, поскольку стоимость сырья с июля выросла на 95%, а компания не может так же резко увеличить цены на свою продукцию, шокировав потребителя. «Молвест» поднял стои-



Производители молокопродуктов уже балансируют на грани рентабельности. ФОТО МИХАИЛА КВАСОВА

мость всего на 20%. Гендиректор белгородского молочного холдинга «Авида» Василий Хорольский также в качестве причины ценового скачка назвал случившееся с начала года двукратное подорожание сырья, которое, на его взгляд, вполне обоснованно: 14 рублей за литр молока позволяет хозяйствам заниматься молочным животноводством не в убыток, как прежде. К тому же московские компании стали закупать молоко по беспрецедентной стоимости – 16 рублей за литр, в связи с чем «Авида» оказалась просто вынуждена идти на услуги сельхозпроизводителям. Однако, как отметил Василий Хорольский, повышение цены на продукцию молочного комбината составило всего 47-50%, в итоге рентабельность по молоку составила 4% при отпускной цене 20 рублей за литр. Директор по корпоративным во-

просам «Бунге СНГ» Кирилл Болматов назвал фиксацию цен на молоко «прецедентным случаем», а расширение подобной практики – чреватым негативными последствиями для российского пищевого сектора.

Отраслевые эксперты единодушны во мнении, что ценовой скачок вызван объективными факторами, на которые переработчики никак не могут повлиять. Аналитик инвестиционной компании «Финам» Сергей Фильченков повышение стоимости растительного масла связал с ростом потребления биотоплива, который, в свою очередь, вызвал увеличение спроса на масличные культуры и зерно. По мнению исполнительного директора аналитического центра «Совкон» Андрея Сизова, среднее соотношение между ценой на подсолнечное масло и сырье в октябре находилось на рекордно

низком уровне: цена тонны подсолнечника составила 13,75 тыс. рублей, а тонны сырого подсолнечного масла – 34,1 тыс. рублей, в результате чего масло оказалось дороже сырья в 2,5 раза, в то время как годом ранее разрыв был в 3 раза, что означает резкое снижение маржи маслозаводов, многие из которых работают на грани рентабельности.

Как убежден аналитик, говорить в такой ситуации о завышении цен на масло со стороны переработчиков не приходится. Аналитик компании «WJ Интерагро» Владимир Петриченко полагает, что мировое повышение цен на семечку вызвано сокращением урожая у крупнейших производителей подсолнечника – России, Украины, Аргентины и Евросоюза. Первое место среди них занимает Россия, где в прошлом году выращено 6,75 млн т семеч-

ки, а прогноз относительно нынешнего года – всего 5,5 млн т, снижение – более 1 млн т.

Свое обоснование сложившейся ситуации на рынке молокопродуктов в письме к премьеру Виктору Зубкову изложил Российский союз предприятий молочной отрасли. Как говорится в обращении, на скачок цен повлияли три основных причины: рост потребности в молочных продуктах в мире, решение ЕС об одностороннем отмене экспортных субсидий на сливочное масло и сыры, а также снижение объемов производства молока в Центральной России. «В период с 2001 по 2006 год производство молока в мире увеличилось на 59 млн т, а его потребление за тот же период – на 62 млн т», – уточняется в письме. Как убеждены «молочники», впервые за все постсоветское время конъюнктура на рынке

сырого молока создала возможность обеспечения рентабельности молочного животноводства. А принятие как на федеральном, так и на региональном уровнях мер, направленных на ограничение стоимости молочной продукции, по мнению производителей молока, нежелательно, поскольку будет означать «попытку в очередной раз решить социальные проблемы населения за счет села». Данное письмо недвусмысленно указывает на тот факт, что к повышению цен молокопереработчики, с которыми решило разорваться антимонопольное ведомство, не имеют никакого отношения.

К кампании по борьбе с ростом цен на растительное масло и молокопродукты подключились и региональные власти. Некоторые из них, как и ФАС, стали давить на переработчиков. Например, филиал «Вимм-Билль-Данна» в Омской области – предприятие «Манрос-М» – областное правительство обязало снизить отпускные цены на молоко до 19,5 рублей за литр. Аналогичные меры к производителям предприняли в Краснодарском крае, Ленинградской, Нижегородской, Свердловской и Новосибирской областях. Однако некоторые региональные чиновники решили зайти с другого конца. В Воронежской области администрация прошло совещание с участием представителей торговых сетей, на котором губернатор Владимир Кулаков обратился к ним с просьбой взять на себя обязательства по сдерживанию цен на продовольствие, в том числе молоко и растительное масло. «Я не хочу, чтобы вы торговали себе в убыток, но есть социально значимая группа продуктов, и я прошу вас обратить особое внимание на их цену», – пояснил губернатор.

Представители продуктового ритейла ответили, что сами не заинтересованы в повышении цен, но у них нет другого выхода. Региональный директор сети «Перекресток» Игорь Селютин сообщил, что в его магазинах некоторые товары уже продаются в убыток – например, закупочная цена на сыр возросла на 90%, а продажная – на 70%. «Мы все дорожим своей репутацией, поэтому стараемся не упускать покупателя», – заявил он. Директор розничной сети «Провант» Сергей Резвов заметил, что причина подорожания молочных продуктов в магазинах кроется в увеличении отпускных цен у производителей. По его словам, молоко

из Воронежской области поступает в магазины дороже на 30-35%, а из Белгородской и Липецкой областей – на 50%. Впрочем, руководители представленных в области торговых сетей: «Пятёрочки», «Мира вкуса», «Магнит», «Вика», «Линия», «Перекресток» и ряда других – дали областному руководству обещание «сделать все возможное для сдерживания роста цен на социально значимые продукты. О том, что ритейлеры не заинтересованы в повышении стоимости, свидетельствует и обращение к переработчикам со стороны Ассоциации компаний розничной торговли, которая включает крупные продуктовые сети «Пятёрочка», «Перекресток», «Копейка», «Лента», «Мосмарт», «Просмарт», Auchan, Metro, Billa, – «в ближайших шесть месяцев зафиксировать отпускные цены на социально значимые продукты питания». Сети, как говорится в обращении, в свою очередь, готовы «заморозить соответствующие розничные цены».

Белгородское облправительство предприняло попытки повлиять не только на переработку и торговлю, но и на сельхозпроизводителей. В середине октября губернатор Евгений Савченко в ходе брифинга сообщил, что с ними достигнута договоренность о «политике приемлемых цен», в соответствии с которой, к примеру, цена молока не должна подняться выше 12 рублей за литр, а десятка яиц – 28 рублей. Однако, с другой стороны, на том же мероприятии господин Савченко признал, что административные меры на государственном уровне, предпринятые «вдогонку» ценового скачка, ситуация не исправили. На его взгляд, предупредить рост цен было вполне реально введенным экспортной пошлины еще в августе. Как убежден белгородский губернатор, причина происходящего – «утрата Россией продовольственной безопасности». «Чтобы в дальнейшем не страдать от повышения цен, необходимо уходить от продовольственной зависимости – завозить только те виды импортных продуктов, которые в стране не производятся, и соответственно наращивать собственное агропродовольствие», – такая позиция главы Белгородской области. По его мнению, для решения проблемы дефицита основных продовольственных продуктов (молока и мяса) достаточно пяти лет.

Андрей Сокуров

«Белстар-Агро» – возрождение отечественного производства



В октябре 2007 года холдинг «Белстар-Агро» отмечает свое шестнадцатилетие. За это время силами компании было восстановлено большое количество старых и неработающих заводов по всему Черноземью. Сейчас «Белстар-Агро» – динамично развивающийся холдинг с десятком автономно работающих производств агропромышленного комплекса. Благодаря эффективным методам управления, применяемым в компании, «Белстар-Агро» занимает прочные позиции в структуре, специализирующейся на переработке и хранении продукции сельского хозяйства, а также производстве продуктов питания и их реализации.

О проблемах в агропромышленном секторе и достижениях компании рассказал председатель совета директоров Управляющей компании «Белстар-Агро» Федяков Григорий Викторович.



– Григорий Викторович, не секрет, что общая ситуация в агропромышленном секторе достаточно нестабильна. С какими проблемами сталкиваетесь Вы?

– Во-первых, нехватка средств на покупку сырья: чтобы обеспечить достаточным количеством сырья все наши производства, необходимы очень большие деньги. Иногда нужная сумма во много раз превышает активы предприятия. В таких случаях даже кредит не всегда помогает. Да и затраченные средства не всегда оправдываются полученной выручкой. Во-вторых, сегодня на рынке много иностран-

ных компаний, которые имеют средства на покупку сырья по более высоким ценам. Они в этом случае не создают конкуренцию, а разоряют местного переработчика, так как он не может предложить за сырье большую сумму. Поэтому достаточно значимая доля российского продукта – зерна – идет на экспорт.

Такая ситуация ведет к тому, что дорожает конечный продукт и, как следствие, падает покупательская способность населения, приходит в упадок предприятия переработки. (За последние 15 лет в Центральном Черноземье ни один мелькомбинат не был построен и даже не модернизирован).

– Но, несмотря на эти трудности, «Белстар-Агро» продолжает уверенно развиваться. В 2006 году Вы начали восстановление Токкаревского комбината хлебопродуктов. Удалось ли выполнить все поставленные задачи?

– В этом году было завершено восстановление маслозавода, проведена реконструкция оборудования, благодаря чему мощность производства увеличилась в 2 раза. Сейчас завод перерабатывает 150 тонн семян подсолнечника в сутки. Основные направления производства – ржаная мука и подсолнечное прессованное масло 1 сорта.

То есть все задуманное на данный отрезок времени мы реализовали. В планах – начать на предприятии выпуск калиброванного подсолнечника для оптовых и розничных продаж; смонтировать мельницу по производству пшеничной муки мощностью 600 тонн в сутки, соответствующую мировым стандартам. Кроме того, в ближайшее время мы приступим к реализации уникального проекта на российском рынке – производству сухой клейковины и крахмала, с последующей переработкой отходов в биоэтанол. Эти планы мы реализуем при финансовой поддержке нашего постоянного партнера «НОМОС-БАНКА».

– Последнее время все большую популярность приобретает продукция хлебозавода «Золотой колос». Расскажите об ассортименте и новых технологиях, которые используются на производстве.

– Заводов «Золотой колос», входящих в наш холдинг, два – в Белгороде и Воронеже. «Золотой колос» в Белгороде был построен всего за 1 год (с августа 2005 г.) и в августе 2006 г. был введен в эксплуатацию. На данный момент производственные мощности предприятия задействованы

на 80%, но в дальнейшем планируется увеличение производства. На сегодняшний день выпускается 1560 тонн готовой продукции в месяц.

На мой взгляд, основной составляющей успешной работы завода является современное оборудование. Здесь установлены 5 линий «Gostol-Goran» (Словения), важным преимуществом которых является то, что тесто в расстойных шкафах подходит под воздействием инфракрасного излучения, позволяя значительно экономить на энергопотреблении. Еще один прорыв – система быстрого охлаждения готовой продукции со спиральными кулерами «ALIT SRL», благодаря которой продлевается свежесть хлебобулочных изделий. Кроме того, для выпечки хлеба мы используем формы, изготовленные из бамбука. Это экологически чистый материал, к тому же хлеб в нем никогда не пригорает.

Сейчас «Золотой колос» в Белгороде производит весь ассортимент хлебобулочных изделий. А в ближайшем будущем планируется монтаж линий кондитерского и мелкочашечного производства.

– А как развивается Воронежский завод «Золотой колос»?

– В этом году на нем было полностью заменено оборудование для производства батонов, и хлебозавод стал первым в Воронежской области, на котором есть единственная в городе станция дозирования жидких и сыпучих продуктов «Агро-3». Она с уникальной точностью распределяет все компоненты, необходимые по рецептуре, помогает избежать недочета или перебора и исключает возможность брака. Кроме того, в одном из цехов была установлена новая автоматическая линия Gostol Goran для производства батонов. А недавно начал работу цех по производству сдобных мелкочашечных изделий – слоеных булочек, рогаляков и из-

делий из теста. Он работает на оборудовании швейцарской фирмы MIWE и Rondo Doj.

На сегодняшний день предприятие выпускает 25 сортов различных батонов, 16 видов сдобы и более 200 наименований тортов. Кондитерский цех – наша особая гордость. Сотрудниками предприятия вручную, учитывая вкусы клиентов, всякий раз по-новому, пекут и украшают торты на заказ, в которых чего только нет – и миндальные хлопья, и ягодки вишни, пропитанный ромом нежный бисквит и украшение из свежих фруктов.

Учеными желания и тех, кто строго соблюдает посты: на заводе выпускаются постные хлебобулочные изделия – без добавления растительных и животных жиров.

– Скажите, а смогут ли такие компании, как «Белстар-Агро», изменить не очень благоприятную ситуацию, сложившуюся на агропромышленном рынке?

– Если государство обратит на нас внимание и окажет помощь, то вполне возможно. Мы умеем и хотим работать и развиваться. Наша компания предоставляет достаточно большое количество рабочих мест с достойной оплатой труда. Но люди не хотят работать – это еще одна проблема, которая не позволяет нам развиваться в полной мере и удовлетворять потребности населения в качественной продукции. А если у производителей будет пусть даже небольшая помощь государства – льготы, субсидии, то мы сможем не только в дальнейшем возместить средства, вложенные в наше развитие, но и привнести большой вклад в улучшение состояния региона.

НОМОС-БАНК

НОМОС-БАНК (ОАО) ЦБ РФ №2209 от 06.11.2002 года

реклама

агропром

Урожайное бедствие

Высокий урожай может не спасти сельхозпроизводителей от зерновых интервенций

зерновой рынок

Прогнозы относительно низкого урожая пшеницы и разговоры в правительстве о необходимости проведения зерновых госинтервенций подхлестнули резкий скачок цен на зерно. Сельхозпроизводители Черноземья выступили против таких методов госрегулирования как грозящих им значительными потерями. Причем наметившийся в октябре вопреки прогнозам неожиданно высокий урожай не позволил производителям зерна вздохнуть с облегчением, поскольку ни ценовой ажиотажа, ни планы правительства по интервенциям и пошлякам не сошли на нет.

Первые внешние признаки нестабильности рынка зерновых проявились в регионе к середине июля. Когда почти одновременно сразу в двух областях неожиданно подорожали хлебоблочные изделия. Так, в Тамбове стоимость батонов «Нарезной», «Молочный», «Тамбовский» повысилась с 8 до 12-13,2 рублей, ржанко-пшеничного хлеба – до 7,9 рубля, а цена 1 кг муки высшего сорта поднялась с 12 до 14-17 рублей. В соседнем Липецке ОАО «Липецкхлебмакарон-пром» объявило о повышении стоимости своей продукции на 75% – с 7-8 до 14 рублей за килограмм. Тамбовское управление Федеральной антимонопольной службы начало проверку местных хлебопроизводителей на предмет сговора, однако нарушения правил конкуренции не нашло. Хлебопеки, а вслед за

ними и антимонопольщики назвали главной причиной скачка цен на хлебоблочную продукцию острый дефицит зерна в регионе, а следовательно – высокую отпускную цену на него.

Председатель совета директоров воронежской финансово-промышленной группы «Белстарагро» Григорий Федяков связал рост цен на муку и хлеб с беспрецедентным скачком стоимости пшеницы третьего класса, цена на которую достигла 5,8-6 тыс. рублей за тонну. «Нового урожая пока нет, а цены на рынке дикуют те, у кого осталось прошлогоднее зерно», – объяснил господин Федяков. Другим фактором, влияющим на ситуацию, он назвал обстановку с экспортом: «В порту Новороссийска цена фуражного зерна составляет 6,3 тыс. рублей за тонну, внутренний рынок вынужден подтягиваться к такому уровню».

Ценовая истерия началась на рынке после того, как в конце июня глава Минсельхоза Алексей Гордеев огласил прогноз на урожай пшеницы 2007 года. По

его словам, он должен был составить 76 млн т, что на 2,4 млн т ниже, чем в 2006 году. В результате заявления министра средние цены на пшеницу третьего класса к 29 июня увеличились на 475 рублей и достигли 5,88 тыс. за тонну (9% роста). Пшеница четвертого класса подорожала на 525 рублей – до 5,775 тыс. за тонну (10%). «Цены не только достигли уровня неурожайного 2003 года, но и впервые поднялись выше цен прошлогоднего урожая», – подчеркнул гендиректор Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрий Рылько.

В сложившейся ситуации правительство решило воспользоваться давно проверенным способом воздействия на рынок. К традиционным товарным зерновым интервенциям должно добавиться введение экспортных пошлин на вывоз зерна, что, по замыслу господина Гордеева, удержит или даже снизит цены на зерно внутри страны. «Естественно, что государство, выходя на рынок с продажами, вводит пошлину на экспорт», – объяснил министр.

Побочным следствием вмешательства государства в рыночный процесс, очевидно, должно стать предотвращение возможных «хлебных» волнений в регионах, где сложилась особенно неблагоприятная ситуация с ценами на хлеб. Последний раз сочетание крупных товарных интервенций (механизм действует с 2002 года) и заградительной экспортной пошлины было применено в 2004 году. Тогда при проведении товарных интервенций на рынке зерна экспортная пошлина была установлена в размере 25%. Нынешняя ситуация, к слову, мало отличается от того, что происходило в 2003-2004 годах: сбор зернового урожая составил 74 млн т. Однако быстрое введение экспортных пошлин, квот на экспорт пшеницы, а также зерновых интервенций (Алексей Гордеев определил за-

пасы зерна у государства, которые могут быть направлены на интервенции, в 1,5 млн т) возможно, подстегнула ситуация на Украине. Соседняя страна – сравнимый с Россией по масштабам экспорта пшеницы (вывоз зерна прошлогоднего урожая – 13,5 млн т против 12 млн т российской экспорта) – ввела близкие к нулевым квоты на экспорт основных видов зерна. Фактически такое решение освобождает для экспортеров России рынок в объеме нескольких миллионов тонн пшеницы.

Зернотрейдеры восприняли инициативу господина Гордеева в штыки. «Решение об ограничении экспорта – самое неприятное из того, что может случиться на рынке. Среди проигравших окажутся, в частности, сельхозпроизводители – цены внутри России резко упадут, а они попросту не смогут отбить средства, вложенные в урожай», – отметил тогда директор по корпоративным вопросам «Бунге-СНГ» Кирилл Болмагов.

Дата начала зерновых интервенций стала предметом торга между главой Минсельхоза Алексеем Гордеевым и тогдашним руководителем Минэкономразвития (МЭРТ) Германом Грефом. В июле и августе господин Греф неоднократно заявлял, что зерновые интервенции и экспортные пошлины – едва ли единственный способ остановить рост цен на хлеб, которые в правительстве Михаила Фрадкова считали одной из главных инфляционных угроз года. В ответ на заявления Германа Грефа Алексей Гордеев сообщил, что начинать интервенции необходимо не ранее конца ноября, когда будут подведены окончательные итоги текущего урожая. Осторожность господина Гордеева была подкреплена призывом сельхозпроизводителей не проводить товарные интервенции, а значит, не ограничивать экспорт зерна до окончания уборки урожая. Письма с такой просьбой

направили в правительство главы более 50 хозяйств-зернопроизводителей со всей страны. Как отмечалось практически в каждом обращении, «ограничение экспорта приведет к обвалу цен на зерно на внутреннем рынке, в результате чего производители понесут большие потери».

С такой точкой зрения согласились и крупные черноземные агрохолдинги. Представитель ООО «Русагро-инвест» Елена Логвинова полагает, что товарная интервенция на рынке зерна – необходимая мера государства по снижению цен, при которой выиграют потребители. Однако она подчеркнула, что в данном случае существенно пострадают отечественные сельхозтоваропроизводители, поскольку цена на зерно на внутреннем рынке в результате введения экспортных пошлин не покроет всех производственных затрат. «Процесс необходимо вести очень осторожно, – считает госпожа Логвинова. – Нельзя проводить интервенцию, не подведя окончательных итогов урожая. В противном случае обвал цен на зерно неминуем». Между тем в Черноземье

один только слух о грядущих интервенциях заставил цены на пшеницу 4-го класса колебаться от 5,8 до 6,2 тыс. за тонну.

К концу сентября торг между МЭРТом и Минсельхозом завершился. По словам Алексея Гордеева, интервенции начнутся после того, как средняя цена 1 т пшеницы третьего класса превысит 5,5 тыс. рублей (в некоторых регионах осенью она опустилась ниже такой отметки). Размер экспортной заградительной пошлины в рамках интервенции составит 10%. По мнению Андрея Морева, финдиректора зернотрейдера «Русское зерно» (в Воронежской области контролирует Латненский и Тулинский элеваторы, Латненский птицекомбинат, сельхозпредприятие «Медвежье»), в Черноземье цены уже давно перевалили за рубеж в 5,5 тыс. и составляют



Чinovники ошиблись с видами на урожай, но не отказались от идеи зерновых интервенций

5,9-6,2 тыс. рублей за тонну. «Несколькопроцентная пошлина не является серьезным препятствием для экспортеров», – заметил господин Морев. А источник на воронежском зернорынке заявил, что аграрии понесут значительный ущерб при увеличении пошлины до 30%.

Ситуация на зерновом рынке в очередной раз изменилась, когда произошло во всех смыслах непредвиденное. В начале октября Алексей Гордеев заявил, что урожай зерна в России оказался неожиданно хорошим: июньский прогноз пересмотрен с 74-75 млн до 79,5 млн т (в бункерном весе, до обработки – с 80 до 85 млн т). В ожидании экспортных ограничений (введение 10% пошлины на вывоз пшеницы и 40% – ячменя) трейдеры активизировали экспорт зерна. «За три последних месяца было

вывезено порядка 4,5 млн т зерновых. Но при сохранении текущих темпов экспорта более 10 млн т к январю вывезти не удастся», – сообщил директор департамента маркетинга Международной зерновой компании Николай Демьянов. Но именно сейчас, после сбора зерна с 85% площадей, выяснилось, что экспортный потенциал в стране вырос еще минимум на 2 млн т – до 12 млн. «Оценка Минсельхоза консервативна. По нашим прогнозам, сбор зерна составит больше 83 млн т», – пояснил господин Демьянов.

Аналитики и трейдеры говорят, что отложенный из-за ожидания пошлин и интервенций спрос на зерно в сочетании с высоким уровнем экспорта (на днях Всемирный зерновой союз дал прогноз об относительно слабом урожае в целом в мире,

цены на пшеницу держатся в Европе на рекордных уровнях) к зиме может привести к новому витку цен на хлебоблочные изделия. Гендиректор аналитического агентства «Совэкон» Андрей Сизов полагает, что в результате может сложиться парадоксальная ситуация: едва ли не впервые в истории пошлины и зерновые интервенции могут быть применены не вследствие проблем с пшеницей, а из-за трудностей с качеством госрегулирования. В ближайшее время правительство рассмотрит вопрос о повышении экспортной пошлины на пшеницу до 50%. Сельхозпроизводители Черноземья, как и аграрии других регионов, тем не менее до последнего намерены добиваться отказа от таких форм регулирования цен на зерно.

Олег Григоренко

«Бунге» запасает подсолнечник для производства Олейны

BUNGE

Компания «Бунге», мировой лидер по переработке семян масличных культур и один из крупнейших участников международной торговли зерном, завершает строительство завода по переработке семян подсолнечника мощностью 500 тысяч тонн в год в селе Колодезное Воронежской области. Сейчас «Бунге» активно расширяет инфраструктуру и закупает зерновые и маслосемена, что позволит ей обеспечить новый завод необходимым сырьем, а также поможет компании расширить свое присутствие на российском рынке зерновой торговли.

Те, кто продает подсолнечник и зерновые именно компании «Бунге», объясняют свой выбор так:

- История «Бунге» в мире насчитывает почти 190 лет, поэтому трудно найти более надежного партнера. Оптимальная система закупок, а также стабильная своевременная оплата товара отражают финансовую дисциплинированность компании.
- «Бунге» всегда строго соблюдала законодательство, в том числе налоговое, поэтому, прода-

вая зерно этой компании, а не фирмам-однодневкам, поставщики могут быть уверены в полной легальности сделки.

- «Бунге» в России принадлежит три элеватора и еще с несколькими десятками заключены партнерские соглашения. Это позволяет максимально быстро принимать любое количество закупленных семян подсолнечника.

- Компания приступила к развитию аграрного направления в России в 2004 году и на сегодняшний день в России действуют представительства компании в основных производящих регионах России. Таким образом, «Бунге» удается обеспечить индивидуальный подход во взаимоотношениях с сельхозпроизводителем или компанией-посредником.

Телефон представительства подразделения зерна и маслосемян "Бунге" в Центральном Черноземье: 8 (4732) 39-88-71

Досье

ООО «Бунге СНГ» является российским подразделением компании «Bunge Ltd», международной интегрированной компании, работающей на рынке сельхозпродукции и продуктов питания. «Bunge» была основана в 1818 г. в Амстердаме, в настоящее время головной офис компании находится в США. Оборот компании составляет почти 25 миллиардов долларов в год. «Bunge» является мировым лидером на рынке бутилированного растительного масла. В России компания продает подсолнечное, кукурузное и растительное масло под марками Олейна и Ideal, кроме того, является одним из крупнейших зерновых трейдеров.



ООО «Стройтрансгаз-Холдинг»: стабильность – знак качества

ООО "Стройтрансгаз-Холдинг", работающее в Центрально-Черноземном регионе с 2002 года, уверенно продолжает свое успешное развитие. Ежегодно компании, входящие в холдинг, занимают лидирующие позиции по количеству собранного урожая, выработанного мяса, надоям молока, реализованной продукции и инвестированию средств в развитие области. Именно поэтому за компанией "Стройтрансгаз-Холдинг" закрепился статус проверенного и надежного партнера.

Хороший урожай в любую погоду

Действительно, нынешний год доставил много проблем аграриям. Жаркая погода во многих хозяйствах стала серьезной проблемой, из-за которой сборы урожая снизились до 50%. Но сотрудники "Стройтрансгаз-Агро" смогли мобилизовать все силы и получить максимальный урожай.

"Стройтрансгаз-Агро" – крупнейшая агрофирма в Курской области по производству сельскохозяйственной продукции – обрабатывает более 50 тысяч га пашни. На всех площадях технологические операции осуществляются в оптимальные сроки с соблюдением всех новейших технологий. Именно это позволило компании снизить потери в урожае, связанные с погодными условиями нынешнего лета. Так, в этом году урожай в хозяйствах "Стройтрансгаз-Агро" составил в среднем 26 ц/га (в прошлом году урожай на круг в среднем составил 30 центнеров).

Особенно отсутствие дождей сказалось на урожае ячменя. По словам сотрудников компании, общий недобор составил около 10 тысяч тонн. Но такая "потеря", при общем валовом сборе более 100 тысяч тонн зерновых, не должна сказаться на рабочих возможностях и обязательствах

"Стройтрансгаз-Агро". Кроме того, по сравнению с другими хозяйствами области и Черноземья в целом, такой результат уборочной можно уверенно считать наилучшим, так как в среднем недобор в других хозяйствах составил от 15 до 30 тонн зерновых.

Несмотря на снижение урожая, специалисты "Стройтрансгаз-Агро" утверждают, что сырьё на зерно собрано и заготовлено достаточно. Также будут выполнены все обязательства и договоренности с партнерами, с которыми "Стройтрансгаз-Агро" работает по системе производства сырья под заказ.

Во многом минимизировать потери позволило освоение новых посевных площадей. Так, в этом году рапсом было засеяно более 5 тысяч га, под кукурузу на зерно было отдано свыше 3 тысяч га посевных площадей против 500 га – в прошлом году.

Серьезным подспорьем стали и новые технологии. В своей работе "Стройтрансгаз-Агро" использует технологию минимального земледелия, которая основывается на комбинировании энергонасыщенных сельскохозяйственных машин, позволяющих за один проход осуществить несколь-

ко технологических операций, что на порядок увеличивает производительность труда.

Кроме того, началась реализация новой программы земледелия "Наutilus", основанной на использовании современного высокотехнологичного оборудования. Испытание программы проводили при посеве кукурузы по стерне. Получив отличные результаты, приняли решение по этой же технологии сеять озимые по рапсу. На сегодняшний день озимыми культурами уже засеяно более 16 тысяч га посевных площадей.

В планах "Стройтрансгаз-Агро" – дальнейшее использование данной программы и увеличение количества посевов, которое уже получило свое развитие: кукурузой на зерно было засеяно 10 тысяч га, рапсом – 3 тысячи га. Кроме того, компания планирует еще шире развивать такое направление своей деятельности, как выращивание пивоваренного ячменя под заказ.

Таким образом, "Стройтрансгаз-Агро", несмотря на погодные условия, смог выполнить план по растениеводству с минимальными потерями и найти возможности для дальнейшего развития.



"Курская птицефабрика" – лидер на местном рынке

ООО "Курская птицефабрика" является наиболее активно развивающимся предприятием среди представителей птицеводческой отрасли Центрального Черноземья. На сегодняшний день на фабрике перерабатывается около 15 тысяч тонн мяса цыплят-бройлеров в живом весе в год, что позволяет предприятию занимать существенную долю как городского, так и областного рынка продуктов из мяса птицы.

Сотрудничество ООО "Стройтрансгаз" и "Курской птицефабрики" началось 6 лет назад. Основным направлением совместной работы была выбрана реконструкция производства. Большая часть инвестиционных средств направлялась на модернизацию цеха переработки – основного отделения "Курской птицефабрики". В рамках этого проекта успешно прошла установка полностью автоматизированной голландской линии. Кроме того, цех переработки получил высокопроизводительную колбасную линию. Благодаря новому оборудованию "Курская птицефабрика" смогла значительно расширить ассортимент производимой продукции. Сейчас птицефабрика выпускает



более 200 наименований продуктов из мяса птицы. А освоение нового оборудования "Shaller" позволяет выпускать ежедневно 192 вида различных полуфабрикатов, по качеству не уступающих европейским аналогам.

Также прошла модернизация и остальных звеньев производственной цепочки, с целью создания замкнутого цикла – от кормового зерна и родительского стада до цеха переработки и собственной торговой сети.

На сегодняшний день все поголовье "Курской птицефабрики" содержится в птичниках с регулируемым микроклиматом и световым режимом. Выращивание бройлеров производится одновременно посадкой 1 300 тысяч голов.

Технология производства мяса птицы основывается на использовании гибридного молотья "Флекс", кормление которого осуществляется полнценными сухими кормами. Кроме того, на птицефабрике используются интенсивные методы выращивания и содержания птицы в оптимальных условиях.

Следует отметить, что в структуру "Курской птицефабрики" входит отделение по растениеводству. Приготовление кормо-

вых смесей также осуществляется на "Курской птицефабрике". Это немаловажный факт, так как производство собственных кормов из сырья местного производства с использованием премиксов и ферментов лучших отечественных и зарубежных фирм позволяет снизить стоимость кормовых единиц, а значит, и окончательную цену на мясо птицы. Именно качественная продукция по доступным ценам позволяет "Курской птицефабрике" уверенно лидировать на местном рынке мяса птицы.

А высокое качество продукции "Курской птицефабрики" подтверждается заслуженными наградами. Так, на Российской Агропромышленной выставке "Золотая осень-2007" в Москве золотые медали получили котлеты "Люля-кебаб" и консервы "Цыпленок в собственном соку". Серебро завоевала ветчина для школьного питания "Школьная" и полюбившаяся многим покупателям колбаса "Удачная". Полученные награды – еще одно подтверждение того, что "Курская птицефабрика" работает со знанием своего дела и предлагает покупателям свежие, экологически чистые с высокими вкусовыми качествами продукты.

Новые дома от "Курской ипотечной корпорации"

ООО "Курская ипотечная корпорация" было создано более 2 лет назад по инициативе руководства ООО "Стройтрансгаз-Холдинг" и Администрации Курской области. Основным направлением деятельности нового подразделения "Стройтрансгаз" было определено инвестирование строительства жилой и нежилой недвижимости, строительство жилых зданий (выполнение функций заказчика-застройщика) и реализация инвестируемой недвижимости.

На сегодняшний день основными проектами "Курской ипотечной корпорации" являются жилые дома, построенные по новейшим технологиям.

В этом году было закончено возведение элитного жилого комплекса "Дом на Лысой Горе" (ул. Лысая Гора, город Курск), в котором "Курская ипотечная корпорация" выступала в качестве инвестора. По существу это первый дом, построенный в Курской области по новым технологиям на основе монолитного каркаса и с ограждающими конструкциями в соответствии с новыми требованиями теплотехники. Одним из преимуществ дома является наличие двухуровневой подземной парковки под жилыми помещениями. Кроме того, дом отвечает самым последним стандартам качества: его местоположение оптимально для проживания, с одной стороны – это 5 минут до центра города, а с другой – живописная природа и чистый воздух.

В качестве заказчика-застройщика "Курская ипотечная корпорация" принимает участие в строительстве



нового жилого комплекса по ул. Мильникова. Данный объект является современным двухсекционным крупнопанельным семнадцатизэтажным домом с более 8000 квадратных метров жилья. Генеральным проектировщиком и подрядчиком проекта является ООО "Курский завод КЖД". Предполагается, что сдача здания в эксплуатацию произойдет уже в декабре 2007 года. Большую часть квартир в этом доме получат курские железнодорожники в рамках отраслевой программы обеспечения жильем работников Курского отделения РЖД.

Также в качестве заказчика-за-

Животноводческие перспективы

Одной из приоритетных программ, реализуемых "Стройтрансгаз-Холдинг", является реконструкция в Курской области действующих животноводческих комплексов. В этом году были закончены все работы по восстановлению и запуску нового свиноводческого комплекса на 5 тысяч голов в Фатежском районе. Предполагается, что новое предприятие не только покроет потребности района в свежем качественном мясе, но и создаст большое количество рабочих мест для молодых специалистов.

В 2007 году подошла к концу первая стадия реконструкции молочного комплекса на тысячу голов КРС. Запуск нового комплекса запланирован на 2008 год. В данном комплексе, как и в большинстве других хозяйств, входящих в состав "Стройтрансгаз-Холдинг", будет осуществляться беспривязное содержание скота. Как отмечают специалисты, такая система содержания дает высокие результаты: надои с одной фуражной коровы по сравнению с прошлым годом увеличились на 500 литров.

Но, к сожалению, осуществлять такую систему содержания можно далеко не в каждом комплексе. Главные условия – характеристики помещения и наличие необходимого современного оборудования. Специально для этого в 2007 году "Стройтрансгаз-Холдинг" был закуплен молокопровод на 400 голов. А совместно с Орловским маслозаводом были приобретены два современных сепаратора. Новое оборудование позволит улучшить



качество продукции и модернизировать рабочий процесс.

В будущем "Стройтрансгаз-Холдинг" планирует постепенно восстанавливать большинство действующих животноводческих комплексов в Курской области. Здесь необходимо отметить важный момент: "Стройтрансгаз-Холдинг" не строит новые производства на пустом месте, а старается "привязывать" их к населенным пунктам, где есть рабочая сила и уже были подобные предприятия. Во-первых, это выгодно и удобно для самой компании, так как значительно сокращается ко-

В Курской области появится собственный цементный завод



"Стройтрансгаз-Холдинг", объединяющий Курские предприятия различного рода деятельности, активно расширяет свои возможности. Так, наряду с успешно функционирующими сельскохозяйственными, перерабатывающими и строительными направлениями, компания планирует освоить новый вид деятельности – производство цемента.

Возведение первого в Курской области собственного цементного завода предполагается в Фатежском районе. На сегодняшний день уже

взяты пробы из некоторых местных месторождений мергеля, песка и мела и получены положительные результаты, которые подтверждают возможность успешного обеспечения необходимым сырьем нового производства.

Необходимость строительства собственного цементного завода специалисты объясняют стремительными темпами роста строительства жилья. Так, если в 2001 году в Курской области было возведено около 190 тысяч кв. м, то в 2006 – уже более 326 тысяч. Кроме того,

есть все предпосылки к тому, что темпы строительства будут увеличиваться в разы. Во-первых, это связано со стремительным развитием федеральной программы "Доступное жилье". Во-вторых, многие столичные строительные компании, не имея возможности реализовать свои задачи на территории Москвы и Санкт-Петербурга, перебираются в регионы. Именно поэтому наличие собственного производства цемента делает Курскую область более привлекательной для крупных строитель-

ных организаций.

По словам сотрудников "Стройтрансгаз-Холдинг", новое предприятие будет построено за три года и пущено в эксплуатацию уже в 2010 году. А его производственные мощности составят до 2 млн. тонн цемента в год. Такое количество выпускаемой продукции позволит не только полностью обеспечить Курскую область, которая на сегодняшний день потребляет 800-900 тысяч тонн цемента в год, но и реализовать ее за пределами региона.