

# АГРОПРОМ



Партнер выпуска —  
ОАО «Росагролизинг»



Что делать с рекордным урожаем сахарной свеклы? **11** | Что принесет новый закон об агростраховании? **11** |  
Как восстановить отечественную молочную отрасль? **12**

Тепличное овощеводство в России до недавнего времени развивалось далеко не в тепличных условиях: невысокая рентабельность бизнеса, постоянно растущие цены на энергоносители, обилие сравнительно недорогих импортных овощей не способствовали привлечению инвесторов в эту сферу. И все же с ростом объемов господдержки АПК количество инвесторов, желающих попробовать свои силы в тепличном бизнесе, растет. На юге России уже построены несколько крупных тепличных хозяйств, на очереди — новые проекты.

## Тепло, еще теплее

### Тенденции

#### Российское — в дефиците

Уже на протяжении почти 20 лет производство тепличных овощей в России постепенно сокращается. Если в середине 80-х годов под тепличным производством было занято 4,7 тыс. га, то сейчас общая площадь теплиц, по данным ассоциации «Теплицы России», составляет всего 2000 га. Тепличные комплексы, построенные еще в советское время, постепенно выходят из строя, а темпы строительства новых современных теплиц крайне низки. По словам Валерия Назарова, генерального директора ОАО «Росагролизинг», только за последние два года площадь теплиц в России сократилась на 150 га. Согласно расчетам аналитиков, в ближайшие три года будут демонтированы еще 25–30% теплиц советского образца.

Неудивительно, что потребность россиян в овощах уже давно заполняется импортной продукцией. Именно она доминирует сейчас на прилавках в торговых сетях, особенно в зимний период, когда иссякают запасы овощей, производимых отечественными хозяйствами в открытом грунте. По данным НИИ питания РАМН, норма потребления овощей во внесезонный период составляет 13 кг. В настоящее время в теплицах России производится 4,3 кг, то есть около 30% медицинской нормы, — отмечает Наталья Рогова, генеральный директор ассоциации «Теплицы России». Такая ситуация сохраняется в России в течение последних десяти лет. «К примеру, в Краснодарском крае площадь новых современных теплиц составляет всего 50–60 га. Еще на 20–30 га расположены старые теплицы. То есть теплицы во всем крае не заняты даже 100 га. Это при том, что Краснодарский край — идеальное место для выращивания овощей в тепличных условиях. Сегодня в России всего две тысячи га закрытого грунта, тогда как, например, в Турции под теплицы отведено 44 000 га. Вот поэтому вне сезона россияне в основном едят заграничные овощи», — подчеркивает Алек-

сей Семин, директор ООО «Овощи Краснодарского края». Основные страны-импортеры тепличных овощей — Испания, Болгария, Турция, Белоруссия, Израиль.

#### Овощное танго

Именно дефицит отечественной тепличной продукции делает эту сферу потенциально крайне интересной для инвесторов: рынок сбыта внутри страны предоставляет большие возможности для производителей. «Чтобы полностью закрыть потребности российского рынка в тепличных овощах, надо производить не менее 2 млн тонн продукции ежегодно, — приводит данные Наталья Рогова. — В 2010 году было произведено только 545 тыс. тонн продукции в закрытом грунте, остальное компенсируется импортом». По расчетам специалистов компании «Инверка», в России необходимо построить современные высокопроизводительные тепличные комплексы на площади как минимум 2600 га.

Однако чтобы российское тепличное овощеводство смогло по максимуму проявить свой потенциал, производителям придется решить несколько проблем. Среди основных причин, которые тормозят развитие тепличного овощеводства в настоящее время, эксперты назвали невысокую рентабельность тепличного бизнеса. «Рентабельность тепличного производства в среднем — 10–12%, — приводит данные Богдан Зыков, эксперт ФГ БКС. Это не позволяет многим хозяйствам вкладывать средства в развитие бизнеса, в усовершенствование технологий выращивания культуры в защищенном грунте». Наиболее высокий процент затрат приходится на энергоносители. «Самый насущный вопрос для нас — это газ», — отмечает Александр Богнибов, генеральный директор ООО «Акайские овощи». По данным БКС, затраты на энергоносители составляют до 60% от стоимости конечного продукта. Вопрос с доступом к энергоресурсам зачастую осложняет и строительство новых комплексов. «Для строительства тепличного комплекса важно выбрать место рядом с газом и



Затраты на энергоносители составляют до 60% от стоимости конечного продукта

электричеством. Недостаточное развитие инфраструктуры и зачастую просто отсутствие коммуникаций — главная сегодняшняя проблема», — уверен Алексей Семин.

Определенную сложность для тепличного хозяйства, по мнению Богдана Зыкова, представляет выраженная сезонность спроса, из-за которой нельзя с точностью прогнозировать выручку. От руководителей таких хозяйств требуются особые навыки управления, чутье и знание рынка. Однако найти подходящих кандидатов тяжело. «Еще одна проблема, которая сегодня очень актуальна, — отсутствие квалифицированных специалистов в отрасли. Мало кто умеет профессионально вести тепличное хозяйство», — подчеркивает Алексей Семин.

Богдан Зыков отмечает, что российские тепличные хозяйства, пытающиеся расширить масштабы производства, ожидают жесткую конкуренцию с импортерами, за плечами которых — многолетний опыт, современные технологии, налаженные каналы поставок. «Конкуренция может особенно обостриться

при вступлении России в ВТО», — предупреждает эксперт. Поэтому уже сейчас необходимо искать возможности, которые помогут российским производителям тепличных овощей повысить эффективность своего производства.

#### Теплицы на новый лад

Эксперты уверены, что повысить конкурентоспособность тепличного бизнеса можно при условии использования современных технологий. «Оснащение новых производственных мощностей с учетом территориальной и климатической специфики регионов позволяет поддерживать растениеводство на конкурентоспособном уровне», — отмечает Валерий Назаров, генеральный директор ОАО «Росагролизинг». Если в старых стеклянных теплицах хорошими урожаями считаются 20–40 кг с квадратного метра овощей в среднем, то в новых средняя урожайность повышается до 60–80 кг с квадратного метра.

Правда, затраты на приобретение современного оборудования довольно серьезны. «С

плутацию первая очередь комбината. На площади 10,5 га выращиваются огурцы. До конца года мы планируем произвести 1000–1500 тонн овощей».

По словам Валерия Назарова, ОАО «Росагролизинг» рассматривает также возможность финансирования проектов строительства современных тепличных комбинатов в Краснодарском крае, Омской, Ленинградской, Кемеровской областях, Республиках Дагестан и Кабардино-Балкарии. «Успешная реализация проектов по развитию тепличных хозяйств в России позволит добиться значительного импортозамещения, повышения качества и конкурентоспособности продукции отечественного овощеводства, а также увеличить ассортимент потребляемой продукции защищенного грунта. В конечном счете это приведет к значительному повышению финансовой устойчивости российских овощеводов, повысит рентабельность этого вида сельскохозяйственной деятельности для российских аграриев», — отмечает эксперт.

#### Место под южным солнцем

На долю Южного и Северо-Кавказского федеральных округов приходится около 19% российских тепличных площадей. В Краснодарском крае работают более 20 крупных тепличных комплексов (ООО «Юг-Агро», агрофирма «Сад-гигант», агрокомбинат «Тепличный» и другие). В Ростовской области расположены три тепличных хозяйства (ООО «Солнечное», ООО «Южная усадьба», ООО «XXI век»), еще несколько крупных предприятий работают в Ставропольском крае (ТК «Нежинское», ООО «Весна» и другие).

Именно южные регионы считаются наиболее подходящей территорией для развития тепличного бизнеса. «В России весьма привлекателен для развития тепличного хозяйства и инвестирования в эту сферу как в силу природных, так и в силу экономических причин», — считает эксперт Богдан Зыков. — Более продолжительный световой день, благоприятный климат. (Окончание на стр. 10)

## Молоко как национальная идея

### Стратегия

**Молочное животноводство в России переживает далеко не самый лучший период своего развития: потерянные в 90-е годы прошлого века темпы развития восстановить не удастся до сих пор. Тем не менее, небольшие перспективы к лучшему все-таки есть: за последние годы многие производители и переработчики молока на юге России укрепили материально-техническую базу, увеличили эффективность производства. Потенциал роста отрасли эксперты оценивают в 25–50% от существующих объемов производства молока.**

### Масштаб потери

Непоправимый урон российской молочной отрасли был нанесен в 90-е годы прошлого века. «В то время во многих бывших колхозах и совхозах к управлению пришли „случайные“ люди, сумевшие захватить власть в свои руки, но имевшие слабые представления о функционировании отрасли», — отмечает генеральный директор ЗАО «Молочный завод „Мясниковский“ Сурина Обаян. — Молочное поголовье во многих хозяйствах было уничтожено. Из-за отсутствия поддержки государства свелась к нулю и племенная работа. Негативные последствия российской молочной отрасли ощущает на себе до сих пор».

По данным «Росстата», производство молока в период с 1990г. по 1998 г. снизилось в два раза: с 5,4 до 2,7 млн тонн, а поголовье скота за 20 лет, с 1990 по 2010 гг., уменьшилось в 2,9 раз. «Поголовье крупного рогатого скота (с учетом хозяйства всех категорий) в ЮФО за период 1990–1998гг. сократилось в 2,6 раза — с 6,3 млн голов до 2,5 млн голов», — приводит данные Ксения Аношина, аналитик инвестиционной компании «Грандис-Капитал». — С тех пор численность КРС в ЮФО не только не восстановилась, но и упала еще больше — до 2,3 млн голов». По данным Росстата, в последние годы в ЮФО производится молока на 62% меньше, чем в 1990 году.

Особая роль в развитии молочной отрасли отводится системе федерального лизинга. Приобретение племенного скота и оборудования через программу ОАО «Росагролизинг» — наиболее востребованный способ развития хозяйства молочной отрасли. В частности, при поддержке «Росагролизинга» был реализован крупный проект в Ставропольском крае — ООО «АПХ «Лесная дача». На условиях лизинга предприятие приобрело животноводческое оборудование и более 1 300 голов племенного молочного КРС.

Льготное финансирование проектов в сфере молочного животноводства, которое представляет ОАО «Росагролизинг», — действенный механизм поддержки отрасли. (Окончание на стр. 12)

## «Главные препятствия для развития АПК — энергетика и инфраструктура»

### Бизнес и власть

**Юг России традиционно интересен для инвесторов возможностью вложения средств в агропром региона. Немало крупных инвестпроектов в аграрном секторе реализуется сегодня в Ростовской области: это и строительство новых животноводческих комплексов, и развитие тепличного овощеводства, проекты по созданию перерабатывающих предприятий. О перспективах реализации инвестпроектов на Дону, о проблемах, стоящих сегодня перед АПК в целом, рассказывает советник президента Торгово-промышленной палаты Ростовской области по вопросам АПК Юрий Корнюш. — Как вы оцениваете инвестиционную привлекательность сектора АПК региона для иностранных и российских инвесторов?**



нам, чтобы закупить сырье и предложить собственные товары и услуги. Их интерес — найти прямых поставщиков сырья, минуя посредников. Количество иностранных инвесторов, желающих инвестировать в сектор АПК, пока ничтожно мало.

Если судить по 100 инвестиционным проектам, которые реализуются при помощи губернатора Ростовской области Василия Голубева, видно, что сегодня вкладываются в овощеводство, производство мяса и молока готовы именно российские инвесторы. И таких проектов, действительно, немало. Например, по данным областного Министерства сельского хозяйства и продовольствия, в аграрном секторе в 2005 году объем инвестиций составлял 7,1 млрд рублей, а уже в 2010 году этот показатель вырос до 11,5 млрд рублей. В 2010–2011 годах были введены в эксплуатацию 14 новых производств с общим объемом инвестиций 21,1 млрд рублей. Дополнительно создано более трех тысяч новых рабочих мест.

— В сфере привлечения инвестиций мы конкурируем прежде всего со своими ближайшими соседями: Кубанью, Ставропольским краем и т.д. Какие преимущества Ростовской области вы могли бы отметить в первую очередь?

— Большинство иностранных партнеров приятно удивлены нашим географическим положением, тем, что Ростов-на-Дону является портом пяти морей. Еще нашим существенным отличием, к примеру, от того же Краснодарского и Ставропольского края является диверсификация экономики. Кстати, именно этот факт, по мнению многих экспертов, позволил нам пережить кризис 2008 года с наименьшими потерями. Большое значение инвесторы уделяют и научно-техническому потенциалу области, а также обеспеченности кадровыми ресурсами.

— При реализации проектов какие проблемы возникают чаще всего?

— Прежде всего, это присоединение к электрическим сетям, водоотведение и водоснабжение, газификация и строительство дорог. Практика показывает, что именно ресурсоснабжающие организации являются основным тормозом на пути реализации инвестпроектов в сфере АПК.

Например, по словам руководителя компании «ИрДон» Вадима Бетева, ресурсоснаб-

жающая организация обещает решить вопрос о подведении коммуникаций только через два года, что, конечно же, не вписывается в сроки реализации проекта. Кроме того, сумма технологического присоединения к электрическим сетям составит 211 млн рублей. И это при том, что строительство подводящих сетей по индивидуальному проекту обойдется инвестору всего в 30 млн рублей. Фактически с той же проблемой, только уже в области газоснабжения столкнулся и другой крупный инвестор — ООО «Холдинг» компания «Оптифуд». Наши энерго-снабжающие организации не имеют должных мотиваций для создания максимально комфортных условий при решении инфраструктурных проблем. Поэтому правительство Ростовской области сегодня вынуждено выступать в качестве переговорщика между инвестором и энергоснабжающими организациями.

Многие потенциальные инвесторы сталкиваются с нехваткой информации об инвестиционных возможностях региона. Ее сложно найти в открытых источниках. На сайте каждого министерства, района области, по нашему мнению, должна быть размещена четко структурированная информация об инвестпроектах. Также следует разместить и таблицу имеющихся объектов, которые могут быть переданы или проданы по льготной цене предпринимателю. Инвестор должен четко понимать, какую помощь он получит от региональных властей при реализации проекта: приносит ли инвестиции на миллион, можно рассчитывать на один вид поддержки, два миллиона — на другой, ну а 100 миллионов — мы поможем с инфраструктурой, дадим льготное налогообложение и т.д. Чем яснее будут правила игры, тем проще предпринимателю просчитать риски, а значит и создать инвестпроект, мультипликативный эффект от которого в сотни раз перекроет регио-

нальные и федеральные затраты на его поддержку.

— Какие вопросы обсуждаются на встречах сельхозпроизводителей и представителей власти?

— На встречах предпринимателей с представителями администрации области, которые часто проходят на базе ТПП РО, инвесторы чаще всего обсуждают финансовую составляющую проектов. Вторым по важности вопросом является подготовка кадров и благоустройство сельских территорий. Сельхозпроизводители справедливо отмечают, что без развития инфраструктуры на селе невозможно будет реализовать никакие крупные инвестиционные проекты, никакие инновационные агротехнологии, проект создания которых сегодня активно обсуждается в регионе. Потому, что сегодня молодежь уезжает из села именно из-за отсутствия садилов, школ, потому, что нет нормальных бытовых условий — дороги, газа, электричества.

Кроме того, перед сферой АПК в настоящее время стоят намного более глобальные проблемы. Речь идет о готовящемся вступлении России в ВТО. На последней встрече с вице-губернатором будущие инвесторы в сфере АПК и действующие производители обсуждали именно это событие. Ведь после вступления в ВТО внутренние цены на энергоносители будут уравниваться с мировыми. К примеру, сольера будет стоить в два раза больше, и это уже получается совсем другая экономика, совсем другие правила игры. Как мы будем конкурировать с мировыми производителями в сфере сельхозпроизводства, ведь дотации в АПК в странах Евросоюза в 10 раз выше? Многие потенциальные инвесторы сегодня тревожатся именно эти вопросы. Однако их, конечно же, необходимо задавать не только региональным властям, но и представителям федеральных отраслевых структур.

**Беседовала**  
**Ирина Фомина**

## агропром



## Тепло, еще теплее

## Тенденции

(Начало на стр. 9)

плодородная почва, хорошая обеспеченность гидроресурсами — естественные факторы. Большое количество доступных трудовых ресурсов, развитая транспортно-логистическая инфраструктура, стабильно высокий потребительский спрос на овощи — экономические причины.

Неудивительно, что именно на юге сейчас реализуются крупные инвестпроекты в сфере тепличного овощеводства. Помимо ООО «Овощи Краснодарского края», в 2011 году в эксплуатацию был запущен тепличный комплекс «Зеленая линия» в Динском районе Краснодарского края. Проект реализует ЗАО «Тандер» (сеть магазинов «Магнит»), объем инвестиций превышает 10 млрд рублей. Предполагается, что выращенные овощи будут реализовываться в торговой сети «Магнит». Ставропольское ООО «Земкомпроект» планирует построить в Ики-Бурульском районе Калмыкии круглогодичный тепличный комплекс по выращиванию овощных и цветочных культур. Объем инвестиций — 3 млрд рублей, теплицы займут площадь около 30 га.

В Ростовской области в ближайшие годы будут построены сразу несколько крупных тепличных хозяйств. «Инвесторы» ООО «Проминвест» и ООО «Альфа-экология» ведут строительство тепличного комплекса в

Аркаском районе Ростовской области, — сообщили в пресс-службе министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. — Предполагаемый объем инвестиций — 2,7 млрд рублей. Комплекс будет производить 65 тыс. тонн овощей в год. В Веселовском районе ЗАО «Юграхолдинг» планирует строительство теплиц на площади более 4 га, где будет выращивать до 2000 тонн продукции ежегодно. Стоимость проекта — 310 млн рублей, в результате реализации проекта будет создано более 80 рабочих мест. ЗАО «Аркоюг» разрабатывает проект создания тепличного комбината по выращиванию овощей, рассады и цветов в Азовском районе. Теплицы будут располагаться на площади 136 га, объем инвестиций составит 2,4 млрд рублей. ООО «Тепличный комбинат «Ростовский» ведет подготовку проекта по строительству теплиц в Неклиновском районе с объемом инвестиций 2 млрд рублей».

Хотя большая часть инвестпроектов в сфере тепличного овощеводства осуществляется российскими инвесторами, тепличный бизнес на юге привлекает и иностранных компании. Так, в Азовском районе Ростовской области корейская компания Celltrion планирует реализовать тепличный проект. На 78 га арендованной земли компания построит теплицы и овощехранилища. Инвестиции в проект составят 300 млн рублей.



Только за последние два года площадь теплиц в России сократилась на 150 га

Новые тепличные комплексы будут построены с учетом самых передовых технологий и применением современного высоко технологичного оборудования. Например, при строительстве теплиц ООО «Овощи Краснодарского края» была установлена система капельного орошения компании Nitaflm (Израиль), которая обеспечит более точное снабжение растений необходимым количеством удобрений и минеральных веществ, а также система испарительного охлаждения, поддерживающая оптималь-

ный уровень влажности и температур в самый жаркий период. Это позволяет избежать температурных стрессов для растений и существенно повысить урожайность. К разработке проекта для ЗАО «Юграхолдинг» также будет привлечена израильская Nitaflm, а для строительства тепличного комплекса ООО «Тепличный комбинат «Ростовский» планируется закупить оборудование голландской фирмы RevaHo Agro Services BV. По данным экспертов, использование современного оборудования позволит повысить рентабельность тепличного хозяйства до 20–40%. «Уже через пять лет мы рассчитываем окупить вложенные в строительство средства», — говорит Алексей Семенов. — И это с учетом того, что у нас была лишь часть собственных средств. При наличии полной собственной суммы окупаемость проекта составила бы три-четыре с половиной года».

Кроме того, в последнее время о более масштабной поддержке отрасли говорят и чиновники. «Сейчас в Ростовской области уделяется повышенное внимание производству овощей», — отметил Алексей Землянов, заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. — Запланирована разработка программы развития овощеводства до 2013 года. В ее рамках предусмотрены меры, способствующие развитию тепличных хозяйств». По мнению Натальи Рого-

вой, тепличное овощеводство может стать очень перспективным направлением, однако для этого необходимы конкретные меры поддержки со стороны государства: «Прежде всего надо сохранить субсидирование части затрат на возмещение процентной ставки по среднесрочным кредитам для сельскохозяйственных товаропроизводителей на реконструкцию и строительство тепличных и грибоводческих комплексов. В связи с высокими ценами на энергоносители следует субсидировать часть затрат на приобретение энергоносителей: технологического газа, тепловой и электрической энергии, отменить среднесрочные лимиты на газ, а также компенсировать часть затрат на приобретение дорогостоящего энергетического оборудования. Целесообразно также ввести квоты на ввоз импортных овощей во внесезонный период и постепенно заместить их отечественной овощной продукцией в торговых сетях». Однако большая доля ответственности за успех отечественного тепличного производства лежит и на самих производителях: поскольку рынок теперь придется отвоевывать у поставщиков импортных овощей, российским производителям придется предложить продукцию не только по конкурентоспособным ценам, но и обеспечить более высокое качество, чем зарубежные производители. **Наталья Горова, Оксана Лешко**

## «Мы постоянно работаем над оптимизацией бизнес-процессов»

Сельское хозяйство — одна из основополагающих структур отечественной экономики. Несмотря на динамику развития аграрного сектора, наметившуюся в 2011 году, остаются нерешенными вопросы, требующие неотложного внимания со стороны как государства, так и руководства ведущих предприятий агропромышленного комплекса. Одним из действенных финансовых инструментов роста отрасли является аграрный лизинг. Генеральный директор ОАО «Росагролизинг» Валерий Львович Назаров рассказал о работе компании в 2011 году и перспективных планах.

— Динамичное развитие всех подотраслей аграрного сектора ЮФО зависит от многих факторов, одним из которых является использование такого финансового механизма государственной поддержки, как лизинг. Как осуществляется взаимодействие ОАО «Росагролизинг» с региональными аграриями?

— Южные регионы нашей страны традиционно являются «аграрным краем» и «всероссийской житницей». Сельхозтоваропроизводители юга России — давние и надежные партнеры Росагролизинга. Учитывая сельскохозяйственную направленность экономики ЮФО, лизинг на протяжении многих лет востребован и активно используется сельскими. Очевидны положительная динамика и постоянно растущий спрос со стороны лизингополучателей к приобретению оборудования, техники и племенной продукции через Росагролизинг. Вот лишь несколько цифр: в регионы ЮФО, в рамках заключенных договоров, за весь период взаимодействия поставлено 6 751 единица сельскохозяйственной техники, 135 650 племенных животных, создано и модернизировано свыше 73 тысяч скотомест.

На каждом заседании кредитного комитета рассматриваются заявки из южных регионов, выносятся положительные решения — работа идет на постоянной основе. Отрицательно, что оперативная и качественная работа Росагролизинга уже заслужила положительные отзывы со стороны лизингополучателей, которые порой звучат на самом высоком уровне. В конце октября на прямой линии с Президентом России Дмитрием Медведевым и Премьер-министром Владимиром Путиным, общавшимися в режиме видеоконференции с регионами, выступил ставропольский фермер Виктор Орлов, который отметил, что в последнее время улучшилось оснащение техникой краевых хозяйств через механизм лизинга. «Раньше уходило до полутора дня на оформление заявки, теперь — до двух часов», — отметил он.

Действительно, с 2010 года компания предпринимает реальные шаги по оптимизации бизнес-процессов. Мы внедряем эффективные меры по минимизации дополнительных необоснованных затрат аграриев,

совершенствуем качество обслуживания лизингополучателей, расширяем номенклатурный ряд.

Росагролизинг выступает за прямое сотрудничество с лизингополучателями, исключая посредников. На данный момент подавляющее большинство договоров заключается напрямую с сельхозпроизводителями. Такое взаимодействие позволяет не только сократить сроки оформления и передачи заявок, время поставки, но и снизить стоимость передаваемой в лизинг техники, оборудования, скота, избежать необоснованной финансовой нагрузки на сельян.

Стратегия развития ОАО «Росагролизинг» предполагает построение долгосрочных партнерских отношений не только с лизингополучателями, но и с поставщиками. Основные требования для включения в перечень партнеров — нахождение производства предмета лизинга на территории Российской Федерации, возможность обеспечить своевременную поставку техники, ее профессиональный монтаж и наладку, техобслуживание, оперативную поставку запасных частей, самое главное — надлежащее исполнение условий завершающих поставок в рамках договоров. Основой сотрудничества с поставщиками и установления партнерских отношений с компаниями «Росагролизинг» являются заявки клиентов на приобретение техники и оборудования конкретного поставщика. Нашими партнерами по поставкам сельхозтехники и оборудования на территории ЮФО являются порядка десяти предприятий, в их числе — комбайновый завод Ростсельмаш, Сельмашкомплект, Югелдормаш, БДМ-Агро и другие. В число поставщиков племенного скота входит более 40 предприятий. Мы стремимся постоянно расширять базу поставщиков и номенклатурный ряд передаваемой в лизинг продукции.

Учитывая масштабы поставок, в первую очередь в регионы ЮФО, летом 2011 года начал эксперимент по работе в регионах на постоянной основе наших специалистов. Первой стала Волгоградская область. Представитель Росагролизинга напрямую принимает заявки от сельхозтоваропроизводителей и на месте консультирует фермеров. Это помогает существенно ускорить время рассмотрения заявок и передачи техни-



ки, обойти многие бюрократические препоны и посредников. Наша инициатива нашла поддержку и в других регионах. Работа в данном направлении будет продолжена.

— Многие аграрии ЮФО специализируются на животноводстве. Какая работа ведется в регионах ЮФО «Росагролизинг» по данному направлению?

— Что касается деятельности, связанной с поставками животноводческой продукции, то она ориентирована на постепенное осуществление импортозамещения в отрасли и увеличение доли российского скота в поставках по системе федерального лизинга.

ОАО «Росагролизинг», являясь исполнителем Государственной программы развития сельского хозяйства, с середины октября поставило во все федеральные округа 40176 голов племенного скота, что обеспечило превышение показателя ЮФО на 2011 год (30 тысяч голов) на 34%. К концу года мы планируем довести число переданного в лизинг скота до 50 000 голов.

Наиболее масштабные поставки в текущем году пришлось на долю именно Южного Федерального округа — 44% в общем объеме. То есть, всего сельские южных регионов страны приобрели в этом году на условиях федерального лизинга технику, скот и оборудование на общую сумму свыше 1 млрд 730 млн рублей. Всем известна непростая ситуация, которая сложилась на юге России в связи с «африканской чумой свиней». Росагролизинг в рамках реализации мер по борьбе с АЧС активно ведет работу по поставкам вирусостойчивых и неприхотливых в содержании овец. За все время взаимодействия с лизингополучателями ЮФО в регионы было передано 93 072 голов малого рогатого скота. При этом хозяйства Волгоградской, Астраханской областей и Республики Калмыкия являются крупными поставщиками племенного МРС. В начале сентября 4000 ярк эдильбаевской породы на условиях федерального лизинга приобрел

сельскохозяйственный производственный кооператив из Бурятии. Кроме того, еще 1600 овец данной породы получили бурятские фермеры из ООО «Агробизнес». В соответствии с заявками лизингополучателей, животные были приобретены на племенном предприятии ООО «Волгоград-Эдильбай» в Волгоградской области и в астраханском фермерском хозяйстве Н.Ш.Шапиевой, специализирующемся на разведении высокопродуктивного МРС.

Кроме того, при участии средств федерального лизинга планируются к реализации пилотные проекты развития козоводства. В 2012 году компания продолжит деятельность по созданию семейных молочных хозяйств фермерских ферм на базе крестьянско-фермерских хозяйств.

Отмечу, что в этом году в сфере молочного животноводства компанией были реализованы ряд масштабных инвестиционных проектов. Так в Ставропольском крае при участии ОАО «Росагролизинг» осуществлено оснащение молочного производства ООО «АГХ Лесная Дача». На условиях лизинга предприятие приобрело животноводческое оборудование и более 1300 голов племенного молочного КРС.

Уникальность данного комплекса заключается в том, что технология получения молока основана на беспривязном содержании животных с применением современных систем добровольного доения. В автономном режиме проходит кормление животных, ежедневный ветеринарный осмотр. Охлаждение молока производится с использованием танков-охладителей закрытого типа и системы охлаждения в потоке, что позволяет сохранять свежесть и полезные качества продукта на протяжении длительного периода.

Новый молочный комплекс входит в число значимых инвестиционных проектов Ставропольского края в сфере животноводства, направленных на максимальное насыщение регионального рынка продукцией местных производителей.

Значительное внимание компания уделяет поддержке мясного живот-

новодства. В частности, в Краснодарском крае при содействии Росагролизинга компания «Кубанский бекон» начала реализацию масштабного проекта по строительству комплекса, состоящего из племенной фермы, репродукторов, откормочного комплекса, комбикормового завода, убойного цеха и молочного завода.

ООО «Кубанский бекон» является активным лизингополучателем: за два года сотрудничества с ОАО «Росагролизинг» заключено десять договоров лизинга на общую сумму 300 млн рублей, в рамках которых на предприятие поставлено: 21 единица техники, 2688 голов племенного скота.

Мы осуществляем комплексную работу по поддержке российского животноводства. Росагролизинг готовит предложения в Правительство Российской Федерации по поставке в рамках Госпрограммы с 2013 по 2020 годы генетического материала и эмбрионов, что существенно сократило бы издержки по транспортировке, снизило бы показатели выбытия и вероятность ввоза зараженных животных.

Обсуждается возможность взаимодействия в данном направлении совместно с Донским зональным научно-исследовательским институтом сельского хозяйства (ДНИИСХ) в Ростовской области, который занимается разработкой комплексного проекта создания центра по получению и использованию секривированного семени и высокопродуктивных эмбрионов крупного и мелкого рогатого скота. Целью проекта является повышение продуктивности животноводства в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах путем открытия селекционно-генетического центра для улучшения племенной работы, увеличения высокопродуктивного маточного поголовья.

В настоящее время ОАО «Росагролизинг» уже приступило к реализации проектов селекционно-генетических центров на территории Российской Федерации, в частности, в Республике Татарстан на базе ОАО «Главное племенное предприятие Элита» и племенного предприятия ООО «СХИТ им. Рахимова», Самарской области на базе ГУП СО «Самарский центр развития животноводства Велес». В рамках подписанного соглашения о сотрудничестве с Ярославской областью планируется строительство селекционно-генетического центра в Любимском муниципальном районе, рассчитывается проект по созданию селекционно-генетического центра по разведению КРС мясных пород в Мордовии.

Реализация подобных проектов в первую очередь влияет на выполнение показателей Доктрины продовольственной безопасности России по снижению объемов импорта и обеспечению населения страны высококачественной продукцией собственного производства.

— Средства федерального лизинга активно используются для осуществления технического перевооружения АПК.

— Это действительно так. С каждым годом на федеральном и региональном уровнях все больше внимания уделяется вопросу технического перевооружения сельского хозяйства. За девять месяцев 2011 года ОАО «Росагролизинг» поставило сельхозпроизводителям 8279 единиц техники и оборудования. В соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации

Росагролизинг завершает распродажу с 50-процентной скидкой сельхозтехники, находившихся на складах ответственного хранения компании. Уже к началу июля порядка 5000 единиц сельхозтехники было передано фермерам с площадок хранения в регионах. В отношении остальных единиц было принято решение о перераспределении, и техника поступила в те регионы, где на нее имелся спрос, подтвержденный соответствующими заявками.

Со следующего года стартует другая масштабная программа, оператором которой выступит Росагролизинг — программа утилизации, а точнее, обновления парка сельскохозяйственной техники. Это важная и долговременная мера.

С 2012 года Росагролизинг планирует начать внедрение системы мониторинга и управления объектами лизинга на основе навигационных спутниковых технологий ГЛОНАСС (СМТ). Внедрение СМТ обеспечивает защиту от угона и сокращение случаев нарушений правил эксплуатации техники в компаниях-лизингополучателях, а также снижает затраты на топливо, повышает производительность работ и надежность машин за счет контроля за соблюдением правил эксплуатации техники. Специализированное программное обеспечение позволяет осуществлять круглогодичный автоматический мониторинг местоположения и состояния подвижных объектов лизинга.

— Валерий Львович, какие еще перспективные проекты реализует и планирует к реализации в южных регионах Росагролизинг?

— С 2011 года среди приоритетных направлений деятельности ОАО «Росагролизинг» существенное внимание уделяется реализации проектов по возведению современных теплиц. На сегодняшний день в стране требуется более активное внедрение интенсивных технологий овощеводства закрытого грунта на значительной площади. В 2010 году при нашем участии началось оснащение тепличного комбината на Кубани. Площадь комплекса равна 32,2 га и состоит из трех очередей. Свыше €8,3 млн были привлечены ОАО «Росагролизинг» для реализации проекта по оснащению первой очереди тепличного комбината.

В настоящий момент запущено производство продукции всей площади первой очереди тепличного комбината 10,6 га, получен урожай в объеме 823 тонн огурца.

При реализации этого проекта в Краснодарском крае строительные площадки были оснащены современными видеоканерами. В режиме реального времени на официальном сайте компании все желающие могут наблюдать процесс возведения и оснащения теплиц, темпы строительства и монтажа и даже сбор урожая.

Отмечу, что общая площадь тепличных комплексов в России составляет в настоящее время около 1800 га, что ничтожно мало. За два последних года она сократилась на 150 га, рынок тепличных овощей в России в значительной степени обеспечивается за счет импорта, и доля его регулярно растет. Происходит это из-за роста потребности и уменьшения предложения российских производителей по причине постоянного выбытия из эксплуатации старых теплиц и низкого объема строительства. Оснащение новых

производственных мощностей с учетом территориальной и климатической специфики регионов позволяет поддерживать растениеводство на конкурентоспособном уровне. Если в старых стеклянных теплицах хорошими урожаями считаются 20–40 кг/кв. м овощей в среднем, то в новых средняя урожайность повышается до 60–80 кг/кв. м.

К ключевым направлениям взаимодействия с аграриями ЮФО относятся осуществление активной поддержки фермерских хозяйств, реализация комплексных проектов по оснащению КФХ, включающих жилье для фермеров и линии по переработке и хранению сельскохозяйственной продукции, создание животноводческих комплексов. Также компания будет участвовать в ряде перспективных проектов в области орошения и мелиорации.

Новым перспективным направлением в деятельности Росагролизинга является развитие садоводства и питомниководства. По данным Росстата, с 1995 года отмечается тенденция сокращения площадей многолетних насаждений на территории нашей страны. При этом наблюдается устойчивая тенденция роста объема потребления плодоягодной продукции, дефицит которой восполняется за счет импорта. Поддержка садоводства будет включена в новый раздел Госпрограммы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы.

Росагролизинг начинает реализацию «под ключ» проекта по строительству завода по производству растительного масла в городе Урюпинск Волгоградской области. Ориентировочный объем инвестиций составит порядка €70 млн. В начале 2013 года все работы будут завершены, и предприятие производительностью 800 тонн в сутки выйдет на проектную мощность. Данный завод будет одним из самых крупных высокотехнологичных маслоперерабатывающих предприятий на юге России. Новое предприятие обеспечит работой более 150 специалистов.

В числе крупных проектов в сфере животноводства могут выделить строительство в Волгоградской области свинокмлекса мощностью 104 тыс. голов в год. На предприятии в едином технологическом цикле объединено производство мяса, производство комбикормов, убой животных и разделка туш, а также реализация крупным потребителям для дальнейшей переработки. Проектная мощность комплекса составляет 7,3 тыс. тонн высококачественного маложирного мяса в год (в убойном весе), мощность комбикормового цеха — 40 тыс. тонн комбикорма в год, мощность убойного цеха — 150 тысяч голов убой в год. Проектируемый свинокмлекс будет сочетать использование самых современных технологий воспроизводства, содержания и кормления свиней, качественного оборудования, современного племенного материала, что позволит производить свинину высшего качества.

Подчеркну, что Росагролизинг уделяет огромное значение результативному взаимодействию и эффективному партнерству со всеми российскими регионами. Мы направляем все силы на выстраивание четкой, понятной и прозрачной работы в данном направлении.



# Сахарный максимум

## проекты

Текущий год стал рекордным по объемам сбора сахарной свеклы на полях России. Проблема в том, что производственных мощностей для переработки рекордного урожая не хватает. Выход из ситуации одни эксперты видят в строительстве новых дорогостоящих заводов, другие — в освоении современных технологий хранения сахарной свеклы и модернизации уже имеющихся сахарных производств.

### Сладкий урожай

В 2011 году, по прогнозам Министерства сельского хозяйства РФ, валовой сбор сахарной свеклы превысит 40 млн тонн. Агропредприятия Кубани, по данным краевой администрации, с 212,5 тыс. га соберут около 9 млн тонн сахарной свеклы. Ставропольские власти также заявляют о новом рекорде — 2 млн тонн сахарных корнеплодов, раньше аграрии Ставрополья собирали только около 1,5 млн тонн в год. Хороших показателей добились и Ростовская область — более 1 млн тонн свеклы собрано на местных полях, что практически вдвое превышает урожай прошлого года.

По расчетам Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), собранное количество сахарной свеклы позволит произвести более 4,5 млн тонн сахара. Это поможет сократить импорт сахара в Россию в этом году: общий объем потребления сахара в стране составляет около 5,5 млн тонн, и недостающее количество сахара приобретает на международных торговых площадках.

Для того чтобы получить прогнозируемые объемы сахара, необходимо успеть перера-

ботать всю выращенную свеклу. На территории Российской Федерации функционируют 76 сахарных заводов мощностью 284,14 тыс. тонн в сутки, 18 заводов расположены на территориях Южного и Северо-Кавказского федеральных округов. Сейчас все заводы функционируют на пределе производственных мощностей, но даже при такой работе вероятность того, что они успеют переработать весь собранный урожай, очень мала.

Отсутствие специализированных площадок по хранению собранного урожая не позволяет избежать излишков корнеплодов на долгое время. Ведущий эксперт ИКАР Евгений Иванов отметил, что по этой причине часть урожая до сих пор лежит на полях. Первые заморозки, которые уже наступили во многих регионах России, в том числе и в ЮФО, фактически создали условия естественного холодильника для оставшихся на полях корнеплодов. Однако в случае наступления оттепели «разморозенные» корнеплоды будут уже непригодны для переработки. «Та часть урожая, которую не успеют переработать до наступления оттепели, либо сгниет на



В этом году в некоторых регионах юга России урожай сахарной свеклы вдвое превышает прошлогодний  
ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

полях, либо станет дешевым кормом для скота», — пояснил Евгений Иванов.

### Строим заводы

Одно из решений «сахарной» проблемы, нашедшее поддержку региональных властей, — наращивание производственных мощностей. Так, ставропольские власти строят в регионе сразу два завода, мощностью 1 млн тонн каждый. Кроме того, планируется реконструировать уже действующий «Ставропольсахар» (входит в холдинг «Продимпекс»), мощность которого в настоящее время — 520 тыс. тонн в год. Если эти планы будут реализованы, переработать всю выращенную в регионе свеклу край сможет своими силами. Сейчас же

большую часть собранной сахарной свеклы ставропольские агрохозяйства традиционно отправляют на переработку в соседние регионы — Краснодарский край и Карачаево-Черкесию.

Планируемая стоимость реализации проекта в Кочубеевском районе — 3,5 млрд руб. Срок реализации составит около трех лет. Идею строительства завода поддержало ООО «Экоагрохолдинг». Проект был представлен на инвестиционном форуме «Сочи-2011», там же было подписано предварительное соглашение. Генеральный директор компании ООО «Экоагрохолдинг» (создано специально для реализации инвестпроектов в сфере АПК) Сергей Рязский отметил, что этот проект привлекателен для инвестора и стратегически важен для края.

«Единственный на Ставрополье сахарный завод в Изобильненском районе, как бы он ни модернизировался и ни расширялся, физически не в состоянии переработать всю сахарную свеклу, выращенную в крае», — уверен эксперт. Ставропольские производители сахарной свеклы вынуждены везти ее на переработку в другие регионы. «Возникает странная и экономически невыгодная никому ситуация», — подчеркивает господин Рязский, — на Ставрополье выращивается сахарная свекла, а конечный продукт, сахар, завозится из других регионов. Из-за расходов на транспортировку сырья к месту переработки, а затем готового продукта к потребителю край ежегодно теряет немалые средства. Сейчас решается вопрос о подведении коммуникаций к площадке для строительства.

Насколько быстро будет решен вопрос, зависит только от крайних властей. «Администрация Ставропольского края заинтересована в инвесторах, готова вести конструктивный диалог, и я уверен, что власти сделают все необходимое, чтобы завод заработал в ближайшие годы», — добавил Сергей Рязский.

Департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края также предлагает инвесторам проект строительства сахарного завода в Павловском районе. Общая стоимость этого проекта составляет около 3 млрд руб., планируемый срок окупаемости — пять лет.

В строительстве новых сахарных заводов заинтересованы и власти Ростовской области. Агентство инвестиционного развития (АИР) предлагает инвесторам реализовать проект строительства сахарного производства мощностью от 6 тыс. тонн в сутки (стоимость — около €98 млн). В качестве преимуществ региона эксперты отмечают климатические условия, оптимальные для выращивания этой культуры. Ежегодно на Дону собирают хороший урожай сахарной свеклы, однако для его переработки фермеры вынуждены обращаться на заводы в другие регионы, теряя значительные средства на транспортировке.

Несмотря на то, что этот проект уже в течение нескольких лет активно выставляется на российских и международных инвестиционных площадках, реальные соглашения пока не подписаны. «Сахарный завод в области необходим, и мы об этом говорим с 90-х годов», — заявил президент Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств, кооперативов и других малых производителей Ростовской области (АККОР) Александр Родин, — но все областные инициативы пока ни к чему не привели». По его словам, несмотря на то, что часть урожая

в этом году будет потеряна, донские фермеры в дальнейшем не откажутся от идеи выращивания этой культуры. Сахарная свекла была и остается достаточно рентабельным продуктом, а строительство завода в области стало бы мотивом для увеличения объемов производства сладкого корнеплода. «Идеальным решением было бы привлечение иностранного инвестора, который хорошо знает систему переработки сахарной свеклы и сможет реализовать строительство современного завода на территории нашей области», — подчеркнул Александр Родин. Такой завод решил бы вопрос переработки сахарной свеклы в радиусе 100 км и полностью гарантировал бы своевременную переработку корнеплодов в Ростовской области. В начале ноября губернатор Ростовской области дал поручение соответствующим ведомствам форсировать вопрос о привлечении инвестора для строительства сахарного завода.

### Что имеем — не храним

Повышение эффективности сахарного производства специалистами связывают не только со строительством новых заводов, но и со снижением потерь качества сырья при заготовке, хранении и переработке сахарной свеклы. По данным, указанным в отраслевой целевой программе «Развитие свеклосахарного подкомплекса России на 2010–2012 годы», в последние десятилетия в отрасли сохраняются недопустимо высокие потери свекломассы при хранении, превышающие 4,5%, а в отдельные годы они достигают 7–9% к массе заготавливаемого сырья. Между тем, снижение «сахаристости» свеклы из-за неправильного хранения на 1% ведет к уменьшению выработки сахара из нее почти на 2%.

Ведущий эксперт ИКАР Евгений Иванов считает необходимым создание специальных

хранилищ для сахарной свеклы. Это позволит увеличить возможный срок переработки свеклы и избежать потери части урожая. «В странах Северной Америки, например, сахарную свеклу заканчивают перерабатывать в июле следующего после сбора урожая года. До этого времени она хранится в специальных хранилищах, где благодаря созданию соответствующих условий не теряет своих свойств», — отметил Евгений Иванов. По мнению эксперта, такой путь решения «сахарной проблемы» более практичен, чем строительство новых производств. Во-первых, строительство хранилищ требует меньших финансовых затрат, его можно осуществить в гораздо более быстрые сроки. Во-вторых, создание большого количества новых заводов, по мнению эксперта, может вызвать проблему со сбытом готовой продукции. «Когда мы говорим о создании новых производств, необходимо учитывать, что российский рынок сахара ограничен рамками потребления — 5,5 млн тонн. Если производимые Россией объемы будут больше, нам придется выходить на международный рынок. Однако здесь мы вступим в конкуренцию с производителями сахара из сахарного тростника, технология производства которого более проста, что сказывается на стоимости готовой продукции», — подчеркнул Евгений Иванов.

Какой бы путь решения «сладкого вопроса» не был выбран в том или ином российском регионе, в течение ближайших лет ситуация в отрасли вряд ли изменится. Новые заводы по переработке свеклы заработают в лучшем случае через два–три года, а до тех пор, с сожалением констатируют эксперты, потеря части урожая сахарной свеклы, скорее всего, будет неизбежна.

Мария Кантария

# Агростраховка по новым правилам

## партнеры

Уроки засушливого прошлого года не прошли бесследно для института агрострахования. Государство, выплатившее миллиардные компенсации аграриям, всерьез задумалось о том, как избежать себя от столь широкомасштабных выплат в случае повторения погодных катаклизмов. Результатом стало принятие в июле 2011 года нового закона об агростраховании. Большинство экспертов сходятся во мнении, что, хотя этот закон подстегнет развитие услуг агрострахования, он не сможет снять те противоречия, которые существуют на этом рынке сегодня.

### Жаркое лето 2010-го

В прошлом году засуха охватила 43 российских региона, потерянными оказались 35% урожая, сельхозпредприятия потерпели убытки на сумму 41,6 млрд руб. Львиная доля компенсации убытков легла на плечи государства. Выяснилось, что российский институт агрострахования в настолько запущенном состоянии, что не способен оказать практически никакого влияния на рынок в случае наступления катаклизмов. По разным оценкам, в России застрахованы всего 15–20% сельхозплощадей. Единственное, в чем сегмент агрострахования оказался действительно «на высоте», так это в разработке разнообразных схем увода денег из бюджета за счет программ страхования с господдержкой (например, фальсификация документов, завышение реальных объемов ущерба и т. д.). Об этом свидетельствуют многочисленные скандалы с отзывом лицензий недобросовестных страховщиков и разоблачениями нерадивых чиновников, составляющие, впрочем, лишь мизерную часть от тех махинаций, которые реально совершаются в сфере агрострахования.

И все же прошлогоднее лето стало своего рода «точкой невозврата» для рынка российского агрострахования, изменившей отношение к этому институту всех заинтересованных сторон. Прежде всего за развитие агрострахования всерьез взялось государство. Для чего наконец-то место серии разрозненных документов, регулировавших эту сферу, выпустило единый закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон о развитии сельского хозяйства». Новый закон вступит в силу уже с 1 января 2012 года. Его основная идея, по сути, заключается в расширении механизма страхования с господдержкой: государство обещает компенсировать сельхозпроизводителям 50% от стоимости страхового полиса.



Рынок агрострахования в ЮФО за первое полугодие 2011 года вырос на 56% ФОТО ВАЛЕРИЯ МЕЛЬНИКОВА

При этом меняется механизм предоставления субсидий: если раньше аграрии оплачивали полис полностью, а затем были вынуждены ждать компенсаций из бюджета, то теперь госсубсидия будет перечисляться непосредственно на счет страховой компании. Правда, застраховать необходимо всю площадь посевов или все поголовье скота. Кроме того, только наличие у сельхозпроизводителя полиса страхования, согласно новому закону, может стать основанием для выделения ему других видов господдержки, например компенсаций на приобретение удобрений или субсидий по банковским кредитам. Разработчики закона надеются с помощью нового закона увеличить площадь застрахованных посевов с нынешних 20% до 70%, а в случае наступления катастрофических событий — поддержать сельхозпроизводителей не только за счет средств госбюджета, но и выплатами страховых компаний.

События прошлого года заставили изменить отношение к институту страхования и самих сельхозпроизводителей. Крупные страховые компании выплатили своим клиентам миллионные компенсации за потерянный урожай, подтвердив тем самым действенность механизмов страхования и силу своих обязательств. Компания «АльфаСтрахование», по словам Евгения Череменина, вице-президента «АльфаСтрахования», директора Южного регионально-го центра компании, за понесенный ущерб

во время летней засухи 2010 года выплатила одно из самых крупных страховых возмещений на российский рынок — порядка 520 млн руб. «За 2010 год наша компания выплатила по договорам агрострахования около 320 млн руб., причем максимально оперативно», — привел данные и Андрей Уланов, директор Южной Дирекции ОАО СК «РОСНО». Крупные компенсации провели также «Ингосстрах», «Макс», ВСК, «Росгосстрах», «Луга-страхование» и другие ведущие СК.

Как следствие, даже до вступления в силу нового закона количество сельхозпроизводителей, желающих заключить договоры страхования, существенно возросло. «По итогам прошлого года после колоссальных убытков аграриев из-за засухи необходимость страхования стала очевидной для большинства сельхозпроизводителей. В 2011 году мы фиксируем существенный рост спроса на этот вид страхования, как в нашей компании, так и в целом на страховом рынке. За текущий период 2011 года количество заключенных СК «РОСНО» договоров в рамках агрострахования выросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года примерно на 300%», — заявляет Андрей Уланов. Рынок агрострахования в ЮФО, по словам Евгения Череменина, за шесть месяцев 2011 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 56%, а сборы компании «АльфаСтрахование» увеличились за этот период на 11%.

### Стена недоверия

Вместе с тем, по словам некоторых экспертов, расширение объемов агрострахования, в том числе при помощи активного законодательного «подталкивания» государства, приведет к обострению тех противоречий, которые существуют на этом рынке сегодня.

И самая главная проблема, по мнению экспертов, — это низкий уровень доверия сельхозпроизводителей к механизмам страхования. Процент клиентов, которые застраховали свои риски добровольно, в полной степени осознавая все плюсы и минусы этого механизма, ничтожно мал. В настоящее время главными драйверами агрострахования все еще остаются требования банков при выдаче займов, что воспринимается многими сельхозпроизводителями как «вынужденный долг». «Безусловно, интерес к полисам со стороны страхователей возрос, объемы рынка также показали положительную динамику в 2011 году. Тем не менее, агрострахование все еще несет отености к разряду продуктов массового спроса», — отмечает Ирина Гордиенко, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Ростове-на-Дону. — По-прежнему подавляющее большинство застрахованных составляют те аграрии, которые имеют банковские кредиты и страхуют урожай, согласно требованиям кредитного договора. Несмотря на то что масштабы и убытки прошлой засухи были колоссальными, многие сельхозпроизводители в этом году отказались от страхования, продолжая надеяться на авось. К сожалению, сегодня, планируя свои затраты, аграрии в последнюю очередь обращаются к вопросу страхования рисков».

Основная причина недоверия сельхозпроизводителей к страховщикам — опасение отказов в выплатах страховых компаний под различными предлогами или получение компенсаций, которые не покрывают в полной степени убытки. Так, по словам Петра Степурина, генерального директора «Киевского СПК» (Кашарский район Ростовской области), убытки из-за потери урожая во время засухи его хозяйства страховая компания возместила только наполовину. «Вопрос в том, что сельхозпроизводители во многом не доверяют страховым компаниям, имеют недостаточные знания и опыт страхования и, в силу этого, идут на простые и заманчивые варианты и предложения, весьма далекие от сути страхования как такового. К сожалению, и со стороны страховых компаний нередки случаи, когда обоснованные страховые выплаты по убыткам воспринимаются как нечто недопустимое и неестественное, от которых нужно уклониться всеми правдами и неправдами», — комментирует Евгений Череменин.

Ряд экспертов опасаются, что прописанные в новом законе условия получения мер

государственной поддержки только при условии наличия полиса страхования отнюдь не будут способствовать росту доверия сельхозпроизводителей к институту страхования и, скорее всего, будут восприняты как еще одна финансовая «повинность». Ведь несмотря на субсидии государства, 50% стоимости полиса хозяйством все-таки придется выплатить из своего кармана. В этом случае производители будут стремиться приобрести полис по как можно более низкой стоимости. А в случае наступления страхового случая недостаточная компенсация вызовет очередное разочарование в механизме страхования как таковом.

### Страховка по полной

Еще одна проблема заключается в своеобразном отношении сельхозпроизводителей к страховке. «Некоторые наши партнеры считают, что роль пришлось заплатить страховые взносы, то надо обязательно, если не все, то хотя бы часть средств вернуть любой ценой», — отмечает Евгений Череменин. Отсюда отрицание производителями своих ошибок при выращивании урожая, в отдельных случаях — фальсификация документов, постоянные судебные тяжбы. По словам Ирины Гордиенко, нередки случаи, когда после заключения страхового договора аграрии перестают должным образом ухаживать за будущим урожаем, нарушают технологию, экономят на покупке удобрений и т. д. «А ведь страхование компенсирует ущерб от непредвиденных погодных условий, а не от некачественной работы или умыленного вредительства самого фермера», — замечает эксперт. Такое отношение, по мнению Евгения Череменина, дискредитирует саму суть агрострахования: «Сельхозстрахование априори предусматривает накопленные прибыли от страхования в благополучные годы и огромные выплаты в тяжелые периоды, которые приносит страховые организации сверхнормативные убытки. Если страховые компании не смогут накапливать страховые резервы для будущих выплат, то вряд ли нам удастся покрывать те опасные риски, от которых мы хотим защитить будущее развитие отечественного АПК». Например, в 2010 году, по данным Федеральной службы страхового надзора, компании выплатили в общей сложности 2,5 млрд руб. возмещений, при этом 0,5 млрд собранных премий не дотянул и до миллиарда. Даже самая финансово устойчивая компания не сможет позволить себе терпеть такие убытки несколько лет подряд.

Одним из способов защиты от необоснованных убытков представители страховых компаний называют применение современных методик оценки риска. «Сейчас отработаны современные инновационные методики оценки рисков, которые

можно и нужно применять в России. Подобные методики внедряются, например, в компании РОСНО», — отмечает Андрей Уланов. — Принимая на страхование риски фермеров, специалисты компании тщательно изучают весь технологический процесс: выезжают к клиентам, встречаются с агрономами сельхозпредприятий, обсуждают методы хозяйствования, осматривают поля, помогают получить и оформить документы для субсидирования, заключения договора страхования и на выплату. Сельхозпроизводство — бизнес сложный и высокорисковый, сельскохозяйственное страхование требует серьезной индивидуальной работы с каждым клиентом».

По словам генерального директора ОАО «Росагролизинг» Валерия Назарова, «страхование сельскохозяйственных рисков является наиболее рискованным видом страхования, поэтому при формировании политики страховой безопасности линингополучателей, а также в целях диверсификации страховых рисков, компанией применяется комплексный подход к размещению большого объема рисков в страховых компаниях, которые являются лидерами на российском рынке. Приоритетной задачей ОАО «Росагролизинг» является снижение нагрузки на сельхозпроизводителей по оплате страховых взносов за счет предоставления аграриям тарифных ставок на 20–30% ниже существующих на рынке. Также Росагролизинг уделяет приоритетное внимание быстрому, надежному и качественному урегулированию страховых случаев, позволяющему получить страховое возмещение в кратчайшие сроки».

### В ожидании роста

Новый закон вызвал немало замечаний от специалистов. В числе самых острых вопросов — недостаточная проработка механизма поддержки животноводов, вопрос расчета «средних показателей хозяйств», которые влияют на размер выплат. Однако закон принят, и начиная с нового года работать на рынке агрострахования и страховщикам, и сельхозпроизводителям придется уже в новых условиях. Страховые компании готовятся к росту количества страховых договоров в сегменте агрострахования и рассчитывают, что новый закон по страхованию с господдержкой станет катализатором для рынка агрострахования в целом. По расчетам экспертов, если сейчас объем рынка страхования составляет около 10 млрд руб., то в перспективе он может достичь 80–90 млрд руб. ежегодно. Однако темпы развития, по мнению Евгения Череменина, во многом будут зависеть от уровня организации работы по выполнению ФЭ № 260 всеми участниками процесса.

Наталья Гордеева



# Молоко как национальная идея

## стратегия

(Начало на стр. 9)

Именно ему проект «Лесная Дача» обязан своим существованием, — рассказывает Владимир Ермолов, генеральный директор компании «Ставропольагролизинг» — краевого партнера московской компании. — Отмечу, что одно из главных преимуществ этого механизма — именно финансирование «под ключ», исключая необходимость в поисках других источников ресурсов. Это очень удобно. Только с помощью таких инструментов возможно развитие молочной отрасли».

## Факторы торможения

Несмотря на меры господдержки, темпы развития отрасли все еще остаются низкими. «Внутреннее производство молока, несмотря на протекционистскую поддержку государства, пока не может выйти на уверенный восходящий тренд, — отмечает аналитик УК «Финанс-Менеджмент» Максим Клягин. — Во многом это следствие высоких издержек, значительной инвестиционной емкости и длинного цикла — средние сроки окупаемости для масштабных проектов, как правило, составляют не менее десяти лет. Для некоторых инвесторов более привлекательной альтернативой могут выступать птице- и свиноводство, срок окупаемости которых короче».

Как отмечает Анастасия Залужая, руководитель проектов департамента оценки бизнеса и инвестиционных проектов консалтинговой группы «НЭО Центр», в настоящее время около 50% молока в России производится в личных подсобных хозяйствах населения. «Преимущественно, это хозяйства, в которых содержится до 10 голов дойного стада. Производство является низкоэффективным, отсутствует контроль качества продукции». Переработчики же испытывают постоянную нехватку качественного сырья. «Очень сложно найти поставщиков, чья продукция соответствовала бы на-

шим требованиям с точки зрения качества — комментирует Сурен Обаян. — Для этого нужны автоматизированные линии, современное оборудование. Это серьезные инвестиции, и многие хозяйства просто не могут себе позволить такие затраты. К тому же, далеко не все руководители предприятий стремятся развивать направление молочного животноводства. Некоторым фермерам мы предлагали помочь с инвестициями и наладить современное производство, однако встречного интереса мы так и не увидели».

Сами же производители молока считают главным препятствием для развития отрасли низкие закупочные цены на сырье. Летом они составляют, в среднем, 11–13 рублей за литр, зимой поднимаются до 16–17 рублей. «Основная проблема молочной отрасли — низкая цена на продукцию, — отмечают в АПК «Лесная дача», — Соответственно, нет естественных стимулов развития для предприятий. При цене ниже 20 рублей за литр очень сложно окупить какие-либо инвестиционные проекты, выручка будет едва-едва покрывать текущие расходы». По словам экспертов, вкладывать средства в строительство нового современного производства особенно важно производителям невыгодно: разница в стоимости качественного молока, соответствующего всем требованиям перерабатывающих предприятий, и молока, поданного вручную, по старинке, составляет всего лишь два-три рубля. «Это не окупит никакую технологию», — считает Владимир Ермолов.

## Партнерские отношения

Серьезной проблемой, как отмечает управляющий директор дивизиона «Юг» группы компаний «Данопе-Юнимилк» Александр Федченко, является также сезонность, от которой лихорадит всю отрасль. Весной и летом из-за избытка предложения молока закупочные цены падают, что приводит к убыткам для производи-



Внутреннее производство молока, несмотря на протекционистскую поддержку государства, пока не может выйти на уверенный восходящий тренд

телей. В осенне-зимний период сложности испытывают уже переработчики: сырье в дефиците, даже несмотря на повышение закупочных цен. В этой ситуации для переработчиков особенно важно выстроить взаимовыгодные партнерские отношения с поставщиками. «Мы работаем с семьей постоянными партнерами, — рассказал Сурен Обаян. — Даже летом, когда предложение молока значительно

увеличивается, мы стараемся принять на переработку все сырье, которое они нам поставляют (если оно соответствует ГОСТУ). Специальная стратегия работы с партнерами разработана и в компании «Данопе-Юнимилк». «Для повышения качества и увеличения объемов производства молока сырьевыми партнерами компании осенью 2010 года в группе компаний «Данопе-Юнимилк» в России принята

новая стратегия по работе с поставщиками молока, — рассказывает Александр Федченко. — Разработана специальная программа, которая включает индивидуальную работу с хозяйствами и активное взаимодействие с сырьевыми партнерами по их развитию, в том числе содействие агропредприятиям в приобретении необходимого оборудования. Идет конкурс качества среди хозяйств-поставщиков

«Юнимилка». «Лучшее молочное хозяйство-2011». В октябре этого года специалисты ведущих хозяйств ЮФО — партнеров компании — прошли обучение в инновационном образовательном центре «Данопе-Юнимилк» на базе Санкт-Петербургского государственного аграрного университета».

## Перспективный бизнес

Несмотря на те сложности, которые сегодня испытывает молочная отрасль, эксперты считают, что это направление АПК обладает серьезным потенциалом. «Молочный рынок России в целом и ЮФО в частности привлекателен для инвестиций, поскольку имеет существенный запас роста, — считает Ксения Аношина. — Потребление молока и молочных продуктов в России составляет всего 270 кг в год на человека, в то время как рекомендуемая медицинская норма — 340 кг на человека. Для сравнения, в СССР до реформ 90-х гг. потреблялось 396 кг на человека в

год. В Европе в настоящее время потребление составляет 380 кг в год. Таким образом, потенциал роста отрасли составляет минимум 25–50% без учета импортозамещения (доля импортного молока в РФ, по данным Минсельхоза, составляет около 17%, а к 2020 году по программе развития сельского хозяйства она должна сократиться до 14,7%). С этим мнением согласен и аналитик УК «Финанс-Менеджмент» Максим Клягин: «С фундаментальной точки зрения, молочное животноводство представляет достаточно перспективным направлением АПК. Рентабельность молочного животноводства в крупных хозяйствах в среднем по стране составляет около 10–20%, а у масштабных, вертикально-интегрированных агропромышленных холдингов этот показатель может существенно превышать средний уровень».

Однако, по мнению экспертов, выйти на приемлемые нормы рентабельности молочное хозяйство сможет только в том случае, если оно объединит в единый производственный процесс производство молока и его переработку. «Уверен, что в цепочке ценообразования конечного продукта (молока в пакете) производитель сырья — самый бедный, — считает Владимир Ермолов. — Ему недоступны традиционные для других товаров методы борьбы за маржинальную долю. Спрос на продукцию формируют 2–3 местных переработчика: сколько они захотят, столько и будут платить за молоко». Для того чтобы сделать молочное производство более рентабельным, некоторые эксперты предлагают развивать кооперацию среди владельцев молочных ферм и открывать собственные мини-молокозаводы. В этом случае у производителей молока появится возможность не просто сдавать сырье на молокозавод, а производить готовую продукцию и реализовывать ее конечным потребителям.

В Краснодарском крае в рамках развития малых форм хозяйствования в АПК поддержи-

вается и идея создания семейных животноводческих ферм. «Губернатором края поставлена задача — создать на территории края 100 семейных ферм, — отметили в пресс-службе департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. — Составлен реестр претендентов, в который уже вошли почти 200 предпринимателей. Предполагается, что на создание и запуск семейной фермы будет потрачено порядка шести месяцев. Ориентировочный период окупаемости бизнес-проекта по созданию семейных ферм составляет пять-восемь лет». При этом к реализации проектов семейных молочных ферм также привлекаются такие механизмы государственной поддержки отрасли, как федеральный лизинг.

По мнению некоторых экспертов, для успешного развития молочной отрасли в России необходимо не только решение системных проблем, стоящих перед АПК, таких как увеличение поголовья КРС, модернизация производств, развитие племенного животноводства, но и формирование отношения к молоку, как к здоровому и питательному продукту. «Успешное развитие молочной отрасли наблюдается, прежде всего, в тех странах, где общество воспринимает молоко как ценнейший продукт для здоровья нации, — комментирует Александр Федченко. — В США в рамках программы Got Milk? («Выпил молока?») идею пользы молока продвигают звезды шоу-бизнеса — Мадонна, Бред Питт, Анджелина Джоли. В Китае молоко ниже аналогичного показателя в Европе в несколько раз. Поэтому нам необходимы масштабные программы продвижения потребления молока как ценнейшего продукта, который жизненно необходим для организма человека».

Наталья Гордеева

Динамика производства сырого молока в РФ (в тыс. т, изм. г/г %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Производства сырого молока (в тыс. т.)	32274	32259	32674	33462	33316	31861	31070	31339	31988	32363	32570	31847
изменения		0,0%	1,9%	1,8%	-0,4%	-4,4%	-2,5%	0,9%	2,1%	1,2%	0,6%	-2,2%

Динамика производства сырого молока в ЮФО (в тыс. т, изм. г/г %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Производства сырого молока в ЮФО (в тыс. т.)	4084,5	4341,2	4508,5	4665,6	4724,3	4582,6	4754,9	4902,1	5238,5	5442,8	3303,6	3263,7
изменения		6,3%	3,9%	3,5%	1,3%	-3,0%	3,8%	3,1%	6,9%	3,9%	-39,3%	-1,2%

Источник: данные ФГС. \* Снижение производства на 40% с 2009 г. обусловлено изменением территориальных границ ЮФО

## Совершенная генетика

### теория и практика

Основа основ эффективного животноводства — это высокое качество генетического материала. В России этот вопрос в течение долгих лет был фактически заброшен, однако сегодня он вновь стоит на повестке дня. В Ростовской области на базе Донского научно-исследовательского института сельского хозяйства Россельхозакадемии создается новый селекционно-генетический центр «Рассвет». О целях и задачах центра рассказывает директор ГНУ «Донской НИИСХ Россельхозакадемии», кандидат сельскохозяйственных наук Владимир Зинченко.

— Владимир Евгеньевич, какие проблемы отечественного АПК поможет решить новый селекционно-генетический центр? — Одна из задач российского животноводства — увеличение поголовья скота. Однако только лишь завозом животных из-за границы, как это массово делают сейчас крупные агрохолдинги и животноводческие хозяйства, вопрос решить невозможно. Во-первых, немедленно возникает вопрос о адаптации зарубежных «гостей» к новому климату, условиям, и далеко не всегда она заканчивается удачно.

Поэтому при создании центра мы изначально сделали акцент не на разведении племенного скота, а на работе с семенем и эмбрионами. В этом случае можно успешно скрещивать местные породы с семенем проверенных производителей и получать потомство, изначально адаптированное к региональным условиям, менее требовательное к специфике содержания, но при этом отличающееся намного большей про-



дуктивностью. Это намного выгоднее и с экономической точки зрения — одна спермодоза стоит \$8–15, эмбрион — до \$70, тогда как стоимость привозных животных переваливает за сотни долларов.

Поэтому основная задача СТИ «Рассвет» — получение и производство сексированного (т.е. дающего возможность с высокой степенью гарантии получать потомство определенного пола) семени и эмбрионы высокопродуктивных пород животных. Первоначально мы сосредоточимся на молочном животноводстве, впоследствии к этому прибавятся мясные породы КРС, свиньи, мелкий рогатый скот.

— На какой стадии проект находится в настоящее время? — На территории института уже выделено место для создания спермохранилища, которое будет способно одновременно вмещать до 50 тыс. спермодоз и эмбрионов. Сейчас идут переговоры с российскими и зарубежными партнерами о поставке генетического материала. Предварительные договоренности достигнуты с американской компанией TransOvaGeneticsInternational, венгерской Agrotia-2L KFT. Предполагается, что нашим партнером станет и россий-

ская компания «Щелково-Агрохим», которая в настоящий момент строит в Липецкой области племенную ферму на 120 голов КРС. Не исключено, что в будущем среди наших партнеров, поставляющих генетический материал, будут и другие российские племенные хозяйства, в которых достигнуты высокие показатели производительности скота.

Кроме того, мы провели несколько встреч с руководством компании «Росагролизинг». Компания готова выступить нашим партнером и реализовать среди сельхозпроизводителей поголовье, полученное с использованием семени и эмбрионов, на условиях федерального лизинга.

— Какие проблемы необходимо решить в первую очередь при организации центра?

— Сейчас мы проводим мониторинг рынка, изучаем потребности сельхозпроизводителей, их требования к генетическому материалу. Одновременно анализируем предложения поставщиков семени и эмбрионов — мы стремимся предложить нашим производителям только лучшие образцы. В настоящее время самый насущный вопрос — это подготовка персонала для центра. Специалисты, которые могут качественно работать по этим технологиям, очень мало. Поэтому необходимо обучить, а стоит это недорого. Для того чтобы обучить одного специалиста, необходимо заплатить около \$20 тыс. Разумеется, нам придется пойти на эти затраты. Сейчас мы выбираем программы обучения, благо, в них недостатка нет, подготовка специалистов высокого класса ведется в Америке, Израиле, Германии. Рассчитываем, что уже к Новому году будут уложены все формальности с поставщиками генетического материала, а с 2012 года селекционно-генетический центр заработает в полную силу.

Беседавала Наталья Горова

## Тест-драйв инновационных решений

### конкурс

В 2011 году ОАО «Росагролизинг» учредило ежегодную стипендию для молодых ученых за лучшее научное исследование в области аграрных наук. Организаторы уверены, что конкурс не только привлечет молодых специалистов к научной работе, но и будет иметь практическое значение для развития всего АПК.

Представленные на конкурс научные разработки прошли тщательное «тестирование» комиссией — на предмет актуальности, компетентности авторов и т.д. И все же основной критерий — практическая значимость конкурсной работы. Награждение первых стипендиатов состоялось на международной выставке «Золотая осень» 7 октября. Генеральный директор компании Валерий Назаров вручил пять именных стипендий по 50 тысяч рублей аспирантам и преподавателям федеральных аграрных вузов. Также молодых ученых на стенде «Росагролизинг» поздравил Первый заместитель Правительства Российской Федерации Виктор Зубков.

В том, что касается практической пользы для АПК, особое значение имеет научная разработка ученого Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии Рената Шарипова. Он спроектировал инновационный комбайн для уборки зернового, сахарного сорго и такой технической культуры, как веничное сорго. Эти культуры сложно собирать традиционной техникой из-за высокой влажности листьев и стеблей. Поэтому уборку начинают только тогда, когда стебель полностью высохнет, однако при таком способе теряется значительная часть урожая, так как зерно осыпается на корню. Молодильное устройство комбайна, разработанного Ренатом Шариповым, не травмирует растение за счет просторного молотильного зазора — 20–30 мм. Такой комбайн может собирать сорго даже при влажности листьев 70–80%, тогда как максимальный показатель для обычной техники — 20–23%. Производительность экспериментального однорядного комбайна, «Червеновец» составляет 0,54 гектара в час при ширине междурядья 0,7 м. Эта машина не повреждает стебель растения, за счет чего снижается затраты энергии на обмолот в 10–15 раз! Скорость комбайна — 5–7 км/ч, — рассказал Ренат Шарипов. Сейчас ученый работает над многорядковым комбайном для сбора зерна молочно-восковой спелости. Обычный комбайн не может убирать такое зерно без повреждений, он просто превращает его в кашу. А ведь именно из зерна молочно-восковой спелости делается консервированный корм для животных, который отличается повышенной усвояемостью и переваривается животными легче, чем корм из спелого зерна. В случае успешных испытаний экспериментальной разработки можно будет наладить производство нового вида корма в промышленных масштабах.

Стипендию ОАО «Росагролизинг» в этом году также получила аспирантка Чувашской государственной сельскохозяйственной академии Ульяна Александрова. В сфере ее научных интересов — разработка экологически безопасных, ресурсосберегающих технологий. Результатом работы стипендиатки — создание малогабаритного капутуборочного комбайна. Он предназначен для механизированной сплошной уборки белокочан-



На международной выставке «Золотая осень» были вручены пять именных стипендий аспирантам и преподавателям федеральных аграрных вузов

ной капусты средних и поздних сортов при сохранении ее товарного вида. «Наш комбайн позволяет полностью механизировать процесс уборки капусты, обеспечивая при этом минимальное количество энергозатрат. Преимущество этого оборудования по сравнению с зарубежными аналогами — высокая технологическая надежность при простоте конструкции, повышенная производительность, а также сохранение товарного вида получаемой продукции», — отметила Ульяна Александрова. Кстати, новинкой уже заинтересовались сельхозпроизводители: поступили первые заявки на приобретение комбайна.

Аспирант Самарской государственной сельскохозяйственной академии Виталий Мальцев был награжден именной стипендией ОАО «Росагролизинг» за создание дозатора-смесителя кормов, который позволяет готовить концентрированный корм из сыпучих зерновых компонентов. «Производительность дозатора-смесителя составляет от 2 до 12 т/ч, энергоемкость смешивания — 43–50 Вт\*ч/т. Это обеспечивает высокую производительность приготовления концентрированного корма из нескольких сыпучих компонентов с минимальными затратами энергии», — комментирует Виталий Мальцев.

Именную стипендию получил также Айрат Мухамедов, аспирант Башкирского государственного аграрного университета за проект оригинальной конструкции для посева семян и одновременного внесения удобрений. За разработку комплекса машин по уборке лука были награждены Николай Ларюшин, заведующий кафедрой Пензенской государственной сельскохозяйственной академии и профессор Андрей Ларюшин.

Стипендиаты отметили, что уже само участие в конкурсе дало им немало новых идей. «Мы стремились показать свою разработку широкому кругу специалистов,

а также представить другим молодым ученым полученные данные. Благодаря неформальному общению с представителями «Росагролизинга» и другими участниками мы нашли новый способ применения дозатора-смесителя в линии приготовления концентрированных кормов. Кроме того, пообщавшись с участниками рынка, предпринимателями, мы пришли к мысли организовать собственное предприятие по переработке продукции», — подчеркнул Виталий Мальцев.

Важную роль играет, конечно же, и материальная поддержка. «Стипендия, полученную от ОАО «Росагролизинг», мы направили на дальнейшую модернизацию комбайна: приобрели электронное устройство, регулирующее скорость движения планок нормализатора, который подает растения на обмолот. Такое устройство стоит дорого, и раньше было нам не по карману. Именно стипендия позволила нам существенно продвинуться в работе», — рассказал Ренат Шарипов.

Опираясь на успешный опыт проведения конкурса в этом году, ОАО «Росагролизинг» приняло решение сделать его ежегодным. Соискателем стипендии компании может стать студент или аспирант аграрного вуза. Каждый соискатель может ежегодно представлять на получение стипендии не более одной заявки. «Очень важно, что конкурс привлекает молодежь в сферу сельского производства, дает стимул к поиску нестандартных решений стоящих перед отраслью проблем. Именно такие мероприятия мотивируют к поступлению в технические и аграрные вузы, а ведь именно таких специалистов сейчас особенно не хватает. На мой взгляд, и сама компания-организатор от этого выигрывает, ведь впоследствии она может привлечь талантливых молодых людей к работе», — резюмирует Ренат Шарипов.

Дарья Максимович