

использования мяса для личных нужд. В остальных же случаях необходимо везти мясо на специально оборудованные площадки для забоя. В крае их немного, и не у каждого фермера есть возможность привозить туда скот. Поэтому ряд фермеров были вынуждены покинуть магазины, лишились рынка сбыта. А рынок, в свою очередь, потерял долю мясной продукции.

Об этой проблеме рассказал директор торгового дома «Пермский кролик» Александр Кибанов. Он занялся кролиководством как бизнесом десять лет назад. Как рассказал господин Кибанов, поначалу он продавал мясо на Центральном рынке, потом удалось зайти с продукцией в магазины. «Сейчас требования у сетей изменились — с начала года поднялись цены на ветеринарное освидетельствование, с 1 мая вступили в силу новые правила, что без убойных цехов вести убой нельзя. Официальная продажа у меня прекратилась, остались частные клиенты. Сейчас кроликов на прилавках нет, магазины готовы их брать, и я хотел бы поставлять, но не могу. По числу кроликов проблем нет, проблема вся — в документации по сбыту», — говорит он.

Он отмечает, что цена на мясо птицы и свинину, говядину в обычных магазинах выросла и во многих случаях эти продукты дороже, чем мясо кролика — сегодня оно в среднем стоит 300–350 руб. за один килограмм. «Хотя кролик раньше стоил дороже. А по качеству мясо кролика на порядок выше. Спрос на него есть, а возможности торговать нет. Как только появится возможность официально торговать, сразу будут другие объемы. Люди не могут найти его в магазинах и ищут частных, которые торгуют из своего подворья. Сейчас у меня появилось много новых клиентов, это очень заметно. Выходят на меня через знакомых или находят в интернете. Год назад я работал только на постоянных клиентов, теперь же много новых», — рассказал фермер. Сегодня в его хозяйстве порядка 400 голов. Он подчеркивает, что хотел бы расширить его, но банки не дают кредиты — они не заинтересованы выдавать их на сельхозпроизводство, а на собственные средства развиваться не получается.

Проблемы есть и у пермских рыбодоводов. Директор ООО «Тополь» Альфрит Ахметзянов, занимающийся разведением рыб, говорит, что выращивание малька выгоднее, чем производство взрослой рыбы. Мальков закупают крупные предприятия, которые наносят экологический ущерб водоемам, и, чтобы его компенсировать, запускают в водоемы популяции мальков. Его предприятие занимается выращиванием малька щуки, судака, налима, жереха, сома, хариуса, нельмы, сига, чира и других рыб. Кроме того, предоставляет услуги спортивной любительской рыбалки на карпа, карася, линя, окуня, щуку, судака. «Раньше мы продавали рыбу, но это не настолько выгодно, как посадочный материал. Океанскую рыбу выловить и привезти гораздо дешевле, чем произвести озерную. Например, стоимость выловленной и привезенной скумбрии составит 150 руб., а кар-

па вырастить — только себестоимость составит 120 руб. за одну рыбу. Невыгодно этим делом заниматься», — говорит предприниматель.

ОТ ЕВРОПЕЙСКОГО ФЕРМЕРА К ПЕРМСКОМУ

Экономические санкции, которые правительство РФ ввело против ряда продуктов из стран Европы, США, Канады и Норвегии, сыграли на руку некоторым фермерам. Поставки из-за рубежа прекратились, и поставщики, а вслед за ними и торговые сети, рестораны, стали вынуждены искать им замену, причем желательнее в той же ценовой категории. Так, торговая сеть «Семья» вышла на пермского производителя зелени и овощей «Крестьянско-фермерское хозяйство Толстовой Г.В.» и предложила зайти фермерам со своей продукцией в магазины. Фермеры не были готовы поставлять зелень в сети в нужных объемах, а после предложения начали развивать новые направления.

«Крестьянско-фермерское хозяйство» расположено в Пермском районе, около поселка Фролы. Теплицы занимают порядка 1 тыс. кв. м, есть открытый грунт. В этом году фермеры подвели в теплицы газовое отопление, сейчас активно закупают системы лампового освещения. «Очень тяжело конкурировать с Западом, не потому, что у нас отсталые технологии, а потому, что у нас вторая световая зона, очень темно. Очень короткий световой день, поэтому нужна засветка 12 часов. Отсюда высокая себестоимость продуктов, поэтому мы ищем и стараемся использовать энергосберегающие технологии», — рассказала Галина Толстова.

Сейчас крестьянско-фермерское хозяйство выращивает салаты, шпинат, рукколу, мяту, редис, цветную и пекинскую капусту и традиционные овощи типа картофеля и моркови. В следующем году появится малина, земляника, а через два года — жимолость. Ягоды будут сезонным продуктом хозяйства, они будут выращиваться в открытом грунте, особенно интересна для фермеров жимолость — по витаминам и полезным веществам она не уступает другим ягодам, не вызывает аллергии у детей и хорошо хранится в замороженном виде.

«Мы стараемся расширяться и осваивать новые культуры. Например, выращиваем мяту. Она сейчас есть у нас в наличии. Зреет урожай брюссельской капусты», — говорит Галина Толстова. Она отмечает, что еще одним новым направлением развития ее хозяйства может стать выращивание топинамбура — корнеплода, который полезен для людей, страдающих сахарным диабетом.

Вслед за торговой сетью за продукцией в «Крестьянско-фермерское хозяйство Толстовой Г.В.» стали обращаться рестораны, появились новые клиенты. «Недавно мы провели во Фролах ярмарку и теперь хотим сделать ее постоянной: весенней и осенней, два раза в год. Мы пригласили фермеров, кто привез мед, кто молоко, посадочный материал и овощи», — рассказала Галина Толстова. Продажи шли хорошо, и в крестьянском



ПОКА ФЕРМЕРСКИЕ ПРОДУКТЫ ЗАНИМАЮТ НЕЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ДОЛЮ РЫНКА В РЕГИОНЕ

хозяйстве стали подумывать об открытии в поселке Фролы первого магазина фермерских продуктов в Пермском районе. Он стал бы площадкой для сбыта таких продуктов со всего края и первым большим фермерским магазином в Пермском районе. Зачастую у малых производителей нет возможности самостоятельно привозить продукцию, торговать ею, поэтому магазин будет осуществлять логистику от фермера до прилавка. «Фермер производит небольшое количество

продукции, он не готов войти в сеть, которой нужны большие объемы. Например, у нас есть фермеры, которые производят индейку, копченую утку, в сеть с этим товаром не войдешь из-за малого его количества, а продать надо бы», — говорит Галина Толстова. Открывать в Перми такой магазин она не хочет: во-первых, в краевой столице аренда торговых площадей выше, чем в пригороде, а во-вторых, в городе уже работают магазины фермерских продуктов. ■

МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ БИЗНЕСУ - БЕСПЛАТНО

Евро Инфо Консультационный Центр-Пермский край предоставляет следующие возможности для субъектов малого и среднего бизнеса:

- информационно-консультационная поддержка по вопросам ведения и развития бизнеса на межрегиональном и международном уровнях;
- установление взаимовыгодного делового сотрудничества с предприятиями других регионов России и стран мира - обмен коммерческими предложениями и запросами;
- участие в бесплатных семинарах, деловых встречах, круглых столах по общим вопросам предпринимательства;
- участие на выгодных условиях в межрегиональных и международных деловых миссиях и биржах контактов.

Получить дополнительную информацию о деятельности ЕИКЦ-Пермский край и обратиться к экспертам за поддержкой можно по телефону (342) 235-78-48 или на сайте permtpp.ru.

рекламы



Евро Инфо Корреспондентские Центры (ЕИКЦ) представляют в России информационные ресурсы сети Enterprise Europe Network, насчитывающей более 600 представительств в 54 странах мира. Цель работы ЕИКЦ - развитие внешнеэкономической деятельности российских малых и средних предприятий, их интеграция в мировое экономическое пространство. ЕИКЦ-Пермский край функционирует на базе Пермской торгово-промышленной палаты.

реклама

ЕСТЬ В КРАЕ ФЕРМЕРЫ, КОТОРЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ, КОТОРЫЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО РФ ВВЕЛО ПРОТИВ РЯДА ПРОДУКТОВ ИЗ СТРАН ЕВРОПЫ, США, КАНАДЫ И НОРВЕГИИ, СЫГРАЛИ НА РУКУ

