

«ФЕРМЕРЫ В ОДИНОЧКУ НЕ СМОГУТ ВЫЖИТЬ»

УЖЕ ПОЧТИ ГОД В РОССИИ ДЕЙСТВУЕТ ПРОГРАММА ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ. В ПРЕДДВЕРИИ ПОСЕВНОЙ МИНИСТР СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ ИВАН ОГОРОДОВ РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАКИМИ ТЕМПАМИ РАЗВИВАЕТСЯ АГРОБИЗНЕС В ПРИКАМЬЕ.

ВЯЧЕСЛАВ СУХАНОВ

Business Guide: Программа по импортозамещению в сфере продуктов питания скоро год как работает. После введения Россией продуктового эмбарго произошла и сильная девальвация рубля. В таких «сказочных» условиях как развивается агробизнес Прикамья? Какие сферы сельского хозяйства, по вашему мнению, гарантированно дадут отдачу как производителям, так и потребителям?

Иван Огородов: Предпосылки развития сельского хозяйства в Прикамье есть, продукция нашего агропрома однозначно востребована. На взгляд краевого Минсельхоза, сейчас наиболее выгодно развивать четыре ключевые темы: молочное животноводство и дальнейшую его переработку (как в промышленных масштабах, так и фермерских хозяйствах); мясное животноводство; овощи закрытого грунта и зелень, а также овощи открытого грунта (особенно лук, чеснок, весь суповой набор — морковь, капуста). Четвертое направление — картофель.

Все проекты в вышеперечисленных отраслях пригодны для развития в Пермском крае в первую очередь из-за природно-климатических условий. В Прикамье бесполезно выращивать арбузы или сахарную свеклу.

Повторюсь, в каждом продукте есть два ключевых сегмента: это индустриальное и фермерское производство. Индустриальные масштабы агробизнеса, допустим, птицы или того же картофеля, заряжены на высокую производительность, на технологии, на оборудование. По сути, это такие же городские промпредприятия. Фермерское направление, как правило, с меньшим использованием технологий, с большим количеством труда, но его продукты считаются более экологически чистыми. На мой взгляд, сегодня оба сегмента востребованы. Индустриальное производство ориентировано на потребителя со средними и небольшими доходами и меньшими притязаниями на качество, его задача накормить, условно говоря, произвести недорогую калорию. Что касается фермерского продукта (домашнего, с личного подсобного хозяйства) — такого продукта производится довольно много. Но ключевая проблема с ожиданием производителя по цене, а также с логистикой и хранением. Задача личных хозяйств и фермеров в том, чтобы на условиях кооперации они объединялись, создавали свои хранилища, небольшие цеха по переработке и фасовке. Федеральный Минсельхоз эти инициативы поддерживает и выделяет на эти цели гранты. Сколько бы мы ни говорили, что частное предпринимательство преодолевает любые преграды, фермеры в одиночку не смогут выжить.

BG: Из обозначенных продуктовых проектов к каким наибольший интерес проявляется со стороны инвесторов?

ЗАДАЧА ЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВ И ФЕРМЕРОВ В ТОМ, ЧТОБЫ НА УСЛОВИЯХ КООПЕРАЦИИ ОНИ ОБЪЕДИНЯЛИСЬ, СОЗДАВАЛИ СВОИ ХРАНИЛИЩА, НЕБОЛЬШИЕ ЦЕХА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ И ФАСОВКЕ.



МАКСИМ ИМЕРТИНГ

И.О.: Индустриальное производство — это в первую очередь масштабные инвестиции. Для того чтобы построить стандартную молочную ферму на 1500 голов, необходимо минимум 280 млн руб. Это только в строительство. Еще 100–150 млн руб. — в поголовье. Точно такие же суммы неизбежны при строительстве картофелехранилища, мощностей птицефабрик. Или в современном высокопроизводительном тепличном хозяйстве сумма инвестиций на один гектар современных индустриальных теплиц с досветкой — 120–140 млн рублей. Все это инвестиционная задача, и она не каждому по плечу. Здесь мы ставку делаем на действующие предприятия и на новых инвесторов, с которыми активно встречаемся и выстраиваем долгосрочную кредитную стратегию.

Несколько проще со стартапами фермерского хозяйства. Здесь нужно меньше инвестиций, но больше личного участия. Кроме того, фермерам оказывается массированная поддержка, где порой не нужен стартовый капитал. Фермер приходит в первую очередь в район. В большей степени мы заинтересованы в тех людях, семьях, которые уже работают в формате крупного личного подсобного хозяйства или уже развиваются как крестьянско-фермерское хозяйство. Мы даем им грант в 1,5 млн руб., и они дальше двигаются в развитии.

И тот и другой сегменты точно будут развиваться в Пермском крае. Во всем мире они не противостоят друг другу, они развиваются параллельно. Продуктам из промышленных хозяйств прямая дорога

в «Пятерочки» и «Ашаны». Фермерским продуктам сложно попасть в сети, нужна ритмичная поставка, нужен стандартизованный продукт, который нужно на полку класть каждый день.

BG: Готовы ли фермеры к объединению?
И.О.: Они очень сложно кооперируются. Наверное, все это идет от недоверия к ведению бизнеса, сложившегося в 90-е годы XX века. Но те, кто успешно проходят объединение и корпоративные, а иногда и личностные шероховатости, празднуют успех. Чтобы выжить, нужно либо много инвестировать, либо идти кооперироваться — чудес не бывает. Многие небольшие хозяйства, к сожалению, даже с соседом-то кооперироваться не хотят. В Прикамье имеет место вертикальная интеграция, когда, к примеру, переработчики молока покупа-

