



Продовольственное эмбарго, введенное в августе прошлого года, привело не только к высокой инфляции, но и к необходимости оперативно-го импортозамещения в сфере производства продуктов питания. В Нижегородской области уже реализуется ряд подобных проектов, одна-ко, по словам участников рынка, многие компании не могут получить кредиты на модернизацию, а также выйти в крупные торговые сети.

Потребляй нижегородское

— импортозамещение —

По данным Нижегородстата, объ-ем отгруженных товаров в сфере производства пищевых продуктов, включая напитки и табак, в 2014 году вырос к уровню предыдуще-го года на 9,2% — до 83,64 млрд руб. Однако индекс физических объемов производства к 2013 году составил в этом сегменте всего 94,5%.

Как отмечают в областном прави-тельстве, производственные мощнос-ти существующих предприятий пище-вой промышленности в регионе обес-печивают население области по мно-гим позициям. «Устойчивый рост на-блюдается в производстве цельномо-лочной продукции, колбасных изде-лий, плодоовощных консервов, майо-незной и маргариновой продукции. По объему производства пищевых продуктов Нижегородская область за-нимает второе место среди регионов ПФО, уступая только Республике Татар-стан», — рассказывают в министерстве сельского хозяйства и продовольствен-ных ресурсов региона.

Вместе с тем Нижегородская об-ласть не полностью обеспечена сыра-ми, мясoproдуктами, сахаром и кру-пами. После введения продовольс-твенного эмбарго в августе прошло-го года многие ожидали резкого по-вышения доли локальных товаров на региональном рынке и активиза-ции бизнеса в плане импортозамеще-ния. Однако пока значительного рос-та объемов как по производству сель-хозпродукции, так и по ее переработ-ке в регионе не зафиксировано.

Не до сыра

Активные прочих в процесс импорто-замещения в Нижегородской области включились производители молока и молочной продукции. По данным аналитического центра «Союзмолоко», в первом квартале 2015 года объем им-порта молочных продуктов в Нижего-родскую область составил 800 т общей стоимостью около \$3 млн, снизившись по сравнению с первым кварталом про-шлого года в три с половиной раза, а по стоимости — в четыре с половиной ра-за. Сузились и круги импортеров: в 2014 го-ду основными поставщиками были Бе-лоруссия, Украина и Литва, а в 2015 году молочные продукты в регион поставля-ла только Республика Беларусь.

Местным сырьем эта отрасль прак-тически обеспечена: по объемам про-изводства сырого молока область tradi-ционно входит в десятку крупнейших молокопроизводящих российских ре-гионов. В 2014 году в области было про-изведено 611 тыс. т молока, из них 434 тыс. т в сельскохозяйственных органи-зациях. «Если пересчитать на душу на-селения количество молока, поступив-шего на переработку в 2014 году, а это 501 тыс. т, то этот показатель выше, чем в среднем по России, на 17,6%», — от-мечает глава аналитического центра «Со-юзмолоко» Александр Краснощекоев. Однако, несмотря на значительные со-



По мнению экспертов, господдержка пищевой промышленности на уровне отдельных регионов положительно влияет на развитие отрасли

кращения импорта и наличия сырья, объемы переработки молока в регионе не только не выросли, но даже немного упали. Всего по итогам 2014 года в Ни-жегородской области было произведе-но 310 тыс. т цельномолочной продук-ции в пересчете на молоко (в 2013 — 320 тыс. т), или 94 кг на душу населения, в то время как по России этот показатель составляет 78 кг. В частности, област-ные заводы произвели 176 тыс. т пить-евого молока против 178 тыс. т в 2013 году, или 54 кг на одного жителя облас-

ти (по России — 37); сливочного ма-сла — 5,9 тыс. т против 5,8 тыс. т в 2013 году, или 1,8 кг на чел. (по России — 1,7); сыров и сырных продуктов — 3,4 тыс. т (в 2013-м — 3,2 тыс. т), или 1,04 кг на душу населения области (по Рос-сии — 3,4). «Таким образом, кроме сы-ров и сырных продуктов перерабаты-вающие предприятия Нижегородской области выпускают молочной продук-ции на душу населения больше, чем в среднем по России. А сыроделие в ре-гионе развито достаточно слабо», —

резюмирует господин Краснощекоев. При этом загрузка молокоперерабаты-вающих предприятий в регионе невы-сока, отмечает эксперт. По оценке ана-литиков «Союзмолока», среднегодовой уровень использования производс-твенной мощности по цельномолочной продукции и сухому молоку в области в 2014 году составило примерно 60%, а по сливочному маслу около 30%.

В большинстве случаев перерабаты-вающие предприятия требуют допол-нительной модернизации. По данным

экспертов, сейчас в Нижегородской об-ласти реализуется и субсидируется го-сударством более 100 проектов в обла-сти агропромышленного комплекса на сумму около 5 млрд руб., из них в об-ласти молочного скотоводства и пере-работки молока более 20 на сумму око-ло 1 млрд руб. Если говорить о перера-ботке, то здесь запланирована реализа-ция проектов по импортозамещению на Павловском, Городецком, Шахун-ском, Выксунском и Автозаводском мо-лочных заводах. К примеру, шахунское ОАО «Молоко» планирует вложить 400–500 млн руб. в запуск до 2017 года про-изводства йогуртов, молокосодержа-щих и сокосодержащих изделий, а так-же напитков на основе сыворотки на своей нижегородской площадке. Уве-личить объем переработки за счет мо-дернизации рассчитывает Починков-ский маслосырзавод. «Сейчас мы произ-водим 3–4 т классических сыров — рос-сийского, пошехонского, голландского, костромского и гауда — в день. Но это низкий показатель, и мы планируем в июне увеличить производство до 10 т, а в перспективе — до 40 т», — рассказы-вает генеральный директор завода Миха-ил Маркарян. Кроме того, руководство завода рассчитывает увеличить произ-водство цельного молока до 50 т, сливоч-ного масла — до 5 т. Также переработкой молока, в том числе производством сы-ров на базе собственного сырья может заняться ОАО «Племенной завод „Боль-шемурашкинский“, входящий в агро-холдинг «Русское поле». Не исключают строительства собственных молокопе-рерабатывающих мощностей и в лыс-ковском «Бармино».

Несмотря на хорошие показатели по производству сырого молока, пе-реработки в Нижегородской обла-сти все еще жалуются на проблемы с сырьевой базой. Впрочем, в регионе уже реализуется ряд крупных проек-тов по производству сырого молока, к примеру на СПК «Ждановское». Стро-ится четыре масштабных комплек-са по разведению крупного рогатого скота молочных пород: три в Лысков-ском районе и один в Пильнинском. К примеру, ООО «Бармино» намерено инвестировать 1,28 млрд руб. в строи-тельство нового комплекса молочно-го КРС в Лысковском районе на 1450 мест мощностью 30 т молока в сутки. Для сравнения: сейчас компания про-изводит 17 т молока в сутки. «Молоч-ное животноводство сейчас самый прибыльный вид бизнеса в сельском хозяйстве. Это выгоднее, чем выра-щивать мясо, потому что львиная доля субсидий, дотаций и других видов го-сударственной помощи направляетс-я именно на молоко», — рассказывает гендиректор ООО «Бармино» Вале-рий Кирпичев. Действительно, сейчас в регионе субсидируется процентная ставка по инвестиционным кредитам на строительство молочных комплек-сов и перерабатывающих предпри-ятий, решается вопрос о частичном возмещении капзатрат при их строи-тельстве, производители молока по-

лучают субсидии на 1 кг реализован-ного молока, выделяются субсидии на краткосрочные кредиты, а также ока-зывается племенная поддержка жи-вотноводам.

А вот производством «импортоза-мещающих» сыров в Нижегородской области пока никто заниматься не пла-нирует. «С августа 2014 года производ-ство сыра в России увеличилось на 15%, а сырных продуктов — на 30%. Но рост произошел только по классическим видам сыра, а для сыров с плесенью или твердых сыров типа пармезан нужно строить новые заводы, — пояс-няют в «Союзмолоко».

Куриные истории

В мясном и мясоперерабатываю-щем сегментах импортозамещение пока менее интенсивно. По данным ре-гионального минсельхоза, крупные ин-вестпроекты планируется реализовать на Дивеевском и Ильиногорском мясо-комбинатах.

Но увеличивать объемы переработ-ки сейчас нецелесообразно: из-за рос-та стоимости мяса на фоне падения по-купательной способности населения объ-емы продаж падают, рассказыва-ют участники рынка. «После введения эмбарго стоимость российского мя-са выросла на 20%, и мы тоже вынуж-дены были поднять цены на свою про-дукцию — в среднем на 8%. Но доходы населения падают, и спрос сократился за последние полгода на 20%, соответ-ственно уменьшились и объемы про-изводства», — сообщают на Дзержинс-ком мясокомбинате.

При этом, по словам заместителя ру-ководителя отдела маркетинговых ис-следований Key Partner&Intesco Лилии Гусмановой, Нижегородская область входит в пятерку перспективных субъ-ектов РФ для производства мяса: ре-гион на протяжении 2010–2014 годов производил только 1% мяса от обще-российских объемов, являясь одним из трех субъектов России, в наиболь-шей степени зависящих от внешних поставок на свой внутренний рынок. «При этом важно отметить, что подве-шенными поставками стоит понимать не только импорт, но и доставку мяса из других регионов России», — продол-жает гостюжа Гусманова.

Что касается мяса птицы, то в ре-гионе уже реализуется два крупных импортозамещающих проекта. Так, в производство мяса бройлера актив-но инвестирует агрохолдинг «Рус-ское поле»: в увеличение производс-твенных мощностей по глубокой пере-работке мяса компания вложит око-ло 500 млн руб. В прошлом году татар-станский «Алтын Саба» заявил о наме-рении вложить 3,8 млрд руб. в комп-лекс по выращиванию индек с убой-ным цехом, комбикормовым заво-дом, зернохранилищем и биогазо-вой установкой мощностью пред-приятия 9,8 тыс. т мяса идейки в год в Краснооктябрьском районе. Однако в целом пока объемы произ-водства по региону не растут.



Российские качественные продукты с доставкой на дом!

МРАМОРНАЯ ГОВЯДИНА

Высококачественная мраморная говядина PRIME BEEF.

Выбор лучших Steak House Нижнего Новгорода «Митрич» и «Строганов».

ФЕРМЕРСКОЕ МЯСО

Нижегородское деревенское диетическое мясо: телятина, кролик, курица, утка.

Полезный продукт для тех, кто заботится о своем здоровье.

РЫБА

Легенды Ямала: нельма, муксун, омуль, чир, сиг, хариус.

Традиции народов Крайнего Севера на вашем столе.

МОРЕПРОДУКТЫ

Богатство Дальнего Востока: краб, креветки, морские гребешки, устрицы.

Свежайшие морепродукты с доставкой на дом.

Получить консультацию по тел. 8-915-955-79-32

Оформить заказ: www.мясо-дичь.рф

пищевая промышленность

«Просто логистики уже недостаточно — нужен комплексный подход»

Несмотря на сокращение потребления и продуктовое эмбарго, рынок логистики продуктов питания в Нижегородской области набирает объемы в рублях. О перспективах региональной дистрибуции продовольственных товаров рассказывает генеральный директор торгового дома «Колиз» Дмитрий Малышев.

— дистрибуция —

— Сказалось ли на дистрибуторах продуктов питания продовольственное эмбарго в отношении стран Запада?

— Да, у всех крупных дистрибуторов в портфеле были контракты с зарубежными поставщиками, особенно пострадали игроки, ориентированные на сегмент horeca и крупные гипермаркеты. Я знаю несколько примеров, когда компаниям пришлось кардинально менять структуру бизнеса и сокращать более 50% персонала. Мы пострадали в меньшей степени — у нас было несколько контрактов, в частности из стран Балтии, но в товарообороте они занимали менее 0,5%, и мы довольно быстро заполнили нишу: оказалось, что аналогичную продукцию уже производят российские компании.

— Как эмбарго отразилось на взаимоотношениях поставщиков и ритейлеров?

— Во-первых, поставщикам стало проще договариваться с сетями. Возникший вакуум в отдельных товарных категориях заставил сети развернуться в нашу сторону. Снизился и уровень запросов, и уровень требований к сопровождению продаж, и уровень глубины скидок. Кроме того, на рынке проявились мелкие российские производители, которые активизировались благодаря новым возможностям. Столько обращений от производителей, сколько мы имеем сейчас, у нас не было за всю историю компании. Да, может быть, они небольшие и у них пока не очень хорошо выстроены логистические и производственные процессы, но они предлагают интересный продукт. Поэтому мы стараемся с ними работать.

— Каким образом вы находите этих поставщиков?

— Они стали заметнее на выставочных мероприятиях. Показательно активность производителей на «Продэкспо 2015»: таких ярких, насыщенных выставок с большим количеством

производителей не было за последние 10 лет. И если в прошлые годы выставка наполнялась крупноформатными производителями и представительствами зарубежных компаний, которые занимали основные метражи выставочных площадей, то сейчас вокруг серьезных игроков разместились интересные стенды мелких производителей.

— По каким группам товаров появилось больше всего новых поставщиков?

— В первую очередь это сыры, а также мягкие сыры, йогурты и питьевые йогурты. Кстати, вот яркий пример: если в последние пять лет мы наблюдали переход покупателей на молоко в бутылках, потому что это удобнее и срок хранения больше, то сейчас народ снова потянулся к простым продуктам — молоку в пакете. Это связано с тем, что в России не производят оборудование для разлива молока в ПЭТ-бутылку, а приобретая импортное, производитель подсаживается на иглу в виде сырья и комплектующих от этого же производителя, стоимость которых привязана к стоимости валюты. Таким образом, стоимость бутылочного молока теперь выше пакетного на 14–18 руб. за литр, тогда как раньше разница не превышала 5–8 руб.

— Растет ли конкуренция на рынке продуктовой логистики?

— Конкуренцию мы отмечаем только со стороны федеральных сетей, которые активно строят в регионах собственные распределительные центры (РЦ). Это серьезно сужает рыночную емкость, в которой мы считаем свою долю. Федералы пытаются работать напрямую с производителем, им не нужен дистрибуторский канал, потому что имея свой РЦ и принуждая производителя привозить туда продукцию, они получают дополнительный источник заработка, увеличивая свои ретро-бонусы на 8–10%. А производитель под угрозой вывода из сети вынужден играть по их правилам. При этом для большинства сетей это тупиковое направление раз-

вития: нельзя выстроить эффективную логистику, если ТЦ находится от распределительного центра на расстоянии около 1000 км.

— Каким образом в такой ситуации сетями могут конкурировать дистрибуторы?

— Строя РЦ, сети решают для себя самый простой вопрос — логистический. Они принимают продукт на складе и развозят по своим торговым точкам. И мы понимаем, что просто логистики, пусть даже с предложением лучших условий и соблюдением всех регламентов, уже недостаточно. Поэтому сейчас мы активно развиваем пакетное предложение по сопровождению продукта от производителя до корзины покупателя: мы готовы не только доставить товар от производителя, но и обеспечить его необходимым сопровождением, чтобы потребитель заметил товар и купил его. Сетевые РЦ этого не предлагают.

— А поставщики и торгсети не пытаются снизить расходы за счет дистрибуторов?

— Конечно, пытаются. Но логистика уже давно заняла определенный процент в наценке — это примерно 5–7 руб./кг независимо от качества услуги. На логистике можно попытаться сэкономить, но это уже вопрос качества.

— Не упала ли загруженность склада на фоне спада потребления? Вы сейчас строите новый склад — не боитесь, что он будет пустовать?

— Загруженность наших площадей не уменьшилась в силу того, что мы изначально имеем эффективную логистическую цепочку. И хотя итоговый месячный оборот в килограммах несколько снизился относительно прошлого года, в рублях мы выросли и обгоняем рынок. Что касается нового склада — у нас уже сейчас сформирован пул проектов, которые мы откладываем до ввода новых складских мощностей.



КОЛИЗ

— Как вы оцениваете программы поддержки местных поставщиков типа «Покупай нижегородское»?

— С одной стороны, как маркетинговая стратегия поддержки локальных поставщиков подобная программа помогает привлечь внимание населения к местным продуктам. Но с другой стороны, российский продуктовый рынок уже сложился и состоялся. Поэтому вмешательство правительства на уровне его регулирования скорее мешает. Потребитель все равно проголосует рублем за тот продукт, который ему нравится. На мой взгляд, участие властей было бы полезно не в виде запретов или ограничений, которые при желании можно обойти, а в виде помощи самому местному производителю. Бизнес нужно поддерживать дешевыми кредитами, программами по обновлению автопарка, оборудования, программами по повышению узнаваемости, проведением выставок. Тогда мы сможем получить качественный отечественный продукт с низкой себестоимостью.

— Каковы ваши прогнозы по развитию дистрибуции продуктов питания?

— Думаю, это будет эволюционный путь. Будет снижаться стоимость услуг в простых логистических продуктах, не требующих особых условий хранения и транспортировки, и активно развиваться система дистрибуции «сложных»: на первый план будет выходить не количество метров складских площадей и автомобилей доставки, а эффективность использования логистических мощностей и уровень сопутствующего сервиса. Люди будут есть столько же, сколько и раньше, но потребление постепенно сместится в сторону натуральных продуктов, более требовательных к качеству логистики и соблюдению условий хранения, потому что забота о собственном здоровье — во многом сложившийся тренд.

Беседовала Анна Павлова

Рыба растет в цене

— геополитика —

После введения эмбарго на импорт продовольствия из США, ЕС, Австралии, Норвегии и Канады ведущим рыбопереработчикам пришлось искать новых поставщиков. Ситуация осложнилась еще и тем, что из-за падения курса рубля подорожало не только импортное сырье, но и российское. В итоге производители рыбной продукции повышают цены и отмечают снижение покупательского спроса.

В августе 2014 года Россия ввела ограничения на торговлю с США, странами ЕС, Австралией, Норвегией и Канадой. Из этих стран было запрещено импортировать живую, охлажденную и замороженную рыбу (исключением стали живые мальки и переработанная рыбная продукция). Европейское сырье, лишившись крупного рынка сбыта, стало дешеветь. Так, в июле 1 кг охлажденного филе норвежского лосося, на котором работало большинство рыбоперерабатывающих компаний, стоил около \$7, но уже в сентябре цена упала до \$5. В то же время чилийский и фарерский лосось, на который перешли российские переработчики, резко вырос в цене — до \$10 за 1 кг.

«Продукция из этой (чилийской и фарерской. — „Ъ“) рыбы уступала по качеству в силу того, что сырье было замороженным, а не охлажденным», — говорит член совета директоров компании «Меридиан» Светлана Федосеева, — поэтому в компании приняли решение закупать полуфабрикаты в Белоруссии, которые производились там из охлажденного норвежского лосося». Тот же путь избрал ряд других крупных переработчиков. «Компании закупает соленое, копченое филе норвежского лосося у белорусских производителей, а в России только делят на порционные куски и пакуют его», — говорит президент Ассоциации производителей и торговых предприятий рыбного рынка Виталий Корнев.

За первые три месяца после введения Росстатом эмбарго поставки рыбы из Норвегии в Белоруссию увеличились в два раза — до 6,5 тыс. тонн. Кроме того, увеличилось и предложение рыбной продукции из Белоруссии на полках российских торговых сетей. Так, белорусская «Санта-Бремор», которая производила на мощностях рыбзавода в подмосковном Ногинске продукцию под торговыми марками «Русское море», «Селедочка-столничная», «Медитеран», «Семь узлов», после введения эмбарго перенесла производство в Белоруссию.



«МЫ СОЗДАЕМ КОМПЛЕКС ПОЛНОГО ЦИКЛА»

ЛЫСКОВСКОЕ ООО «БАРМИНО» НАМЕРЕНО ИНВЕСТИРОВАТЬ ПОЧТИ 1,3 МЛРД РУБ. В СОЗДАНИЕ МАШТАБНОГО МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА, РАССЧИТАННОГО НА 1,5 ТЫС. ГОЛОВ. КРОМЕ ТОГО, ПРЕДПРИЯТИЕ ОТКРЫВАЕТ ЦЕХ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ РАПСА. О ДЕТАЛЯХ И ПЕРСПЕКТИВАХ УНИКАЛЬНЫХ ДЛЯ РЕГИОНА ПРОЕКТОВ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «БАРМИНО» ВАЛЕРИЙ КИРПИЧЕВ.

— «Бармино» в сложный экономический период реализует сразу два инвестиционных проекта. Как решились на такие инвестиции?

— «Бармино» имеет давнюю историю: сельхозпредприятие здесь работает уже более восьмидесяти лет, а ООО — правопреемник бывших колхозов, от которых остались сельхозплощади и животноводческие помещения. На данный момент у нас содержится 2200 голов КРС и полторы тысячи свиней. А так как сейчас молочное животноводство стало наиболее прибыльным в сельском хозяйстве, мы решили взять курс на увеличение поголовья. Кроме того, сейчас в регионе действует госпрограмма по развитию животноводческих комплексов, которая предполагает бюджетное софинансирование в сумме 140 тыс. рублей на скотоместо.

— Каковы параметры нового комплекса? Чем он будет отличаться от других?

— В первую очередь масштабами. Мы планируем оборудовать комплекс полного цикла на 1450 единиц маточного поголовья, а общее поголовье комплекса составит около 3 тыс. Кроме того, проект абсолютно новый для региона с точки зрения организации производства. Мы объединили полстраны, изучили разные методики выращивания и содержания молочного скота, тщательно подошли к подбору спецтехники. На новом комплексе будет работать германское и российское оборудование, скот мы также будем приобретать в России и за рубежом. Это будет черно-пестрая порода.

Строительство нового комплекса позволит нам производить дополнительно порядка 30 т молока в сутки, сейчас мы производим 17 т. Объем инвестиций в проект составит 1,28 млрд руб., из них мы рассчитываем 200 млн руб. получить в виде господдержки.

— На какой стадии находится реализация проекта и когда планируется его запуск?

— Мы заключили договор генподряда со строительной организацией, которая уже выполнила часть работ. Также мы заключили соглашения о намерениях на поставку оборудования и на поставку скота из Европы. Не исключено, что будем прорабатывать возможность поставки из США: одновременно приобрести полторы тысячи голов скота непросто. Что касается сроков ввода, то мы разделили комплекс на три очереди. И первая очередь должна заработать через год: к этому времени будет запущена первая очередь комплекса и завезены первые 600 голов нетелей.

— Как планируете обеспечить новое производство кормами?

— При создании таких крупных производств это главный вопрос. Тем более что львиную долю себестоимости — около 60% — занимают именно корма. Поэтому мы сейчас покупаем и арендуем землю в соседних районах и расширяем посевные площади. В прошлом году у нас было 4,5 тыс га, а в этом году будет 8 тыс га, на следующий год — 12 тыс га. И большая часть будет использована как кормовые угодья.

Кстати, отсюда вытекает и наш проект рапсового завода: мы намерены запустить его ради производства рапсового шрота — высокобелкового продукта, который нужен для балансировки рациона коров. Получить высокую продуктивность без этого продукта нельзя. А закупать его очень дорого, приходится везти его даже из Барнаула.

— Когда рапсовый цех будет запущен и какова будет его мощность?

— В мае. Мы уже построили помещение, закупили оборудование, произвели шеф-монтаж. Производительность пресса составит 500 кг рапсового шрота в час, но если все пойдет хорошо, мы поставим еще два-три прессы и увеличим мощность. Для собственного производства нам нужно около 1,5 тыс. т в год, и мы пока будем обеспечивать только свои нужды. Но не исключено, что впоследствии будем работать и на давальческом сырье: в регионе пока есть всего один завод по переработке рапса, и спрос велик. Кроме того, у нас уже есть договоры о намерениях по продаже рапсового масла: оно пользуется большим спросом, в том числе и за рубежом. Поэтому наш завод будет полностью окупаться за счет рапсового масла.

— Планирует ли «Бармино» развивать другие направления работы?

— У нас есть свой колбасный цех по производству мясосупродуктов, колбасных изделий, полуфабрикатов. Продукция абсолютно экологичная, и кроме охлажденного мяса, соли и специй мы ничего не используем. Сейчас производительность цеха — около 120 т в год, но с запуском нового комплекса КРС будем наращивать мощность. Мы уже проводим модернизацию этого завода, устанавливаем новое оборудование. Кроме того, мы подумываем о строительстве собственного молокозавода.

Результат

Лысковский район, с. Бармино, ул. Полевая, д.8 тел. 8 (951) 913 86 00

ОАО «НБД-БАНК» представляет специальный проект: «Мы финансируем успех»

СЛИВОЧНОЕ СЧАСТЬЕ ПОДАЕТСЯ ОХЛАЖДЕННЫМ

ЭТО ОСВЕЖАЮЩЕЕ ЛАКОМСТВО ЛЮБЯТ ВСЕ: И ВЗРОСЛЫЕ, И ДЕТИ... СЛАДКОЕЖКИ НАЗЫВАЮТ ЕГО МОЛОЧНОЙ РАДОСТЬЮ ИЛИ ОХЛАЖДЕННЫМ СЧАСТЬЕМ, ВЕДЬ ДЛЯ СЧАСТЬЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО НУЖНО СОВСЕМ НЕМНОГО — ОДИН СТАКАНЧИК ИЛИ РОЖОК. РЕЧЬ, КОНЕЧНО ЖЕ, ИДЕТ О МОРОЖЕНОМ!

В Нижегородской области, пожалуй, нет ни одного сладенького, который бы не любил сливочное «Лакомство Колибри». Сегодня продукция «Колибри» представлена во многих регионах России. История этого бренда началась много лет назад, а если быть точнее, то в 1998 году. Это семейная компания, которой управляют Шибаланские Владимир Николаевич и Александра Александровна, а также их зять Дмитрий Иванович Микешин. Мы побеседовали с Дмитрием Ивановичем об их бизнесе, истории создания и планах на будущее



— Дмитрий Иванович, как родилась идея создания вашего «сладкого» бизнеса?

— В середине девяностых в Нижнем Новгороде было два хладокомбината, которые не справлялись с все возрастающим спросом на мороженое. В то время наша компания работала в сфере оптово-розничной торговли, и мы приняли решение сменить специализацию — заняться торговлей мороженым. И не прогадали!

— А когда началась история собственной торговой марки? Как вы решились на собственное производство?

— В первой половине 1999 года при активной финансовой поддержке ОАО «НБД-Банк» мы запустили в работу собственную линию по производству мороженого. С этого времени началась новая эра и в бизнесе компании «Колибри». В 2000 году впервые в России наша компания предложила потребителям мороженое на сахарном рожке собственного производства. Теперь уже можно уверенно говорить, что это был действительно прорыв!

— Рост бизнеса требует постоянных инвестиций. Как вам удалось сохранять высокие темпы развития своей компании?

— Нас всегда поддерживал НБД-Банк — со времени основания компании. Благодаря его финансированию мы приобрели и оборудовали, и транспорт, и новые производственные помещения. Вообще могу сказать, что нам очень повезло с банком-партнером. Мне нравится их гибкость и индивидуальный подход — в банке работают профессиональные эксперты по развитию бизнеса, которые грамотно подбирают нужные финансовые инструменты, учитывая такие наши особенности, как, например, сезонность бизнеса. Благодаря этому в период с 2000-го по 2009 год, чтобы справиться с нарастающим спросом, особенно в летние месяцы, мы приобрели печи для изготовления вафельных рожков, обновили линии по производству мороженого, закупили новые складские и производственные помещения. Нужно отметить, что с приобретением второй вафельной печи компания «Колибри» вышла

на новый рынок сбыта — рынок вафельных рожков. А на сегодняшний день у нас уже 16 таких печей!

— А какими проектами вы занимаетесь сегодня?

— Сейчас у нас работают одновременно пять линий, каждая из которых способна выпускать до 18 000 рожков с мороженым в час! Пожалуй, наше производство является одним из самых высокотехнологичных в Европе. При этом мы не стоим на месте, а продолжаем развитие нашей компании. В этом нам, как и прежде, помогает наш финансовый партнер, которому мы доверяем, — НБД-Банк. В настоящее время завершено строительство нового производственного корпуса площадью более 5000 кв. м, в нем монтируется новое оборудование, которое позволит нарастить объемы производства в сезоне 2015 года на треть. Ну и конечно, мы, как и прежде, делаем ставку на высокое качество продукции и широкий ассортимент, чтобы каждый любитель мороженого смог получить свою порцию «сливочного счастья».

Результат

пищевая промышленность

«Объем инвестиций в сельское хозяйство не снижается»

В 2015 году перед нижегородскими сельскохозяйственными предприятиями стоит амбициозная задача — значительно нарастить объемы производства. Так, зерна нужно собрать почти на четверть больше, чем в прошлом году, сахарной свеклы — на 81%, овощей — на 91%. В условиях, когда финансовые ресурсы становятся менее доступными, сделать это будет не просто. Тем не менее министр сельского хозяйства и продовольственных ресурсов Нижегородской области Алексей Морозов уверен, что план будет выполнен.

— госуправление —

— Алексей Иванович, все сельхоз-производители в один голос говорят, что 2015 год будет сложным. Повлияла ли ситуация в экономике на желание компаний инвестировать в развитие?

— В 2014 году, по данным Нижегородстата, индекс физического объема инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве на 32,1% превысил плановые показатели и составил 135,6%. В этом году мы видим, что, несмотря на общую сложную ситуацию с доступом к финансовым ресурсам, объем инвестирования в развитие сельхозпроизводства не снижается. Например, сегодня на территории региона реализуется 10 инвестиционных проектов по строительству ферм на 7 тыс. голов по программе развития молочного скотоводства с применением современных технологий общей стоимостью проектов 3 млрд руб. Так, в Лысковском районе будут построены сразу три молочно-товарные фермы в разных хозяйствах в общей сложности на 3,5 тыс. голов, а в Уренском районе — на 1,1 тыс. голов. Кроме того, недавно заявку на реализацию нового проекта в министерство сельского хозяйства подало ОАО «Агрокомбинат „Горьковский“». Предприятие планирует вложить в 2015–2017 годах 1,1 млрд руб. в техническое перевооружение существующей котельной, реконструкцию 4 га теплиц и выращивание огурцов по новым технологиям.

— Во время отчета о ходе посевной на заседании правительства вы говорили, что доля Россельхозбанка и Сбербанка в кредитовании сельхозпроизводителей снижается, а региональных банков растет. С чем это связано?

— Не секрет, что сельское хозяйство как отрасль производства является одной из сложнейших и зависимых от множества факторов, на которые невозможно повлиять по объективным причинам. Россельхозбанк и Сбербанк, видимо, не хотят увеличивать свои риски и поэтому стали реже работать с организациями агропромышленного комплекса. Сбербанк еще в 2014 году резко сократил кредитование АПК. Сегодня в общем объеме выданных кредитных ресурсов на обеспечение весенне-полевых работ на долю региональных банков приходится 52%. Второй год подряд серьезную поддержку нам оказывают НБД, Саровбизнесбанк, «Ассоциация», банк «Химик», «Ак барс» банк и банк «Арзамас», которые в этом году выдали кредитов на 662



млн руб. Кроме того, на рассмотрении в этих банках находятся заявки на предоставление займов еще на 407 млн руб. В то время как в Россельхозбанке — на 186 млн руб., в Сбербанке — на 103 млн руб.

— Какой объем продукции сельского хозяйства планируется произвести в регионе в 2015 году? Как эти показатели соотносятся с результатами 2014 года?

— В 2015 году по госпрограмме развития АПК области необходимо собрать 1,39 млн т зерна — на 23% больше, чем в 2014 году, 866 тыс. т картофеля — на 3% больше. Производство сахарной свеклы должно вырасти на 84% до 252 тыс. т, овощей — до 323 тыс. т. Если говорить о животноводстве, то перед нами стоит задача произвести на 6,5 тыс. т больше скота и птицы, чем

в 2014 году, — 134,8 тыс. т. Валовое производство молока необходимо довести до 647,7 тыс. т, что на 27,9 тыс. т больше прошлогодних показателей, яиц — до 1,33 млрд штук — на 0,2% больше, чем в 2014 году.

— Как вы полагаете, удастся ли достигнуть этих показателей и за счет чего?

— Я думаю, удастся. В 2015 году сельхозпроизводители планируют увеличить площади, засеянные зерновыми культурами. На 900 га вырастет площадь земель под картофелем, на 1,1 тыс. га — под кормовыми культурами. В полтора раза увеличатся объемы посадок кукурузы на зерно. Посевные площади под сахарной свеклой вырастут в 1,7 раза с 7,5 тыс. га до 13,2 тыс. га. Кроме того, растет интерес к возделыванию таких культур, как рапс, рыжик и гор-

чица. Увеличиваются площади под посевами гороха, вики, люпина. Вся эта продукция наиболее востребована в регионе и имеет высокую стоимость.

Немаловажную роль в этом играет и поддержка областного правительства. Для увеличения производства сахарной свеклы региональные власти за счет бюджетных средств проведут в этом году агрохимическую мелиорацию почв. Кроме того, мы планируем поддержать производителей льна. В настоящее время в Минсельхозе России проходит согласование программы «Развитие льняного комплекса в Нижегородской области на 2015–2020 годы».

Что касается развития животноводства, то сельскохозяйственные организации региона располагают достаточными ресурсами, отработанными технологиями производства мяса, молока и яйца, позволяющими интенсивно развивать отрасль, вести рентабельное производство, поэтому мы ждем увеличения объемов. Тем не менее на планах может негативно сказаться снижение закупочных цен на продукцию, удорожание высокоэнергетических и белковых кормов и повышение цен на энергоносители.

— Правительство РФ разрабатывает программу поддержки тепличного овощеводства. Предполагается, что в ближайшие три года в эту сферу будет инвестировано 9 млрд руб. Существуют ли в Нижегородской области программы, поддерживающие эту отрасль?

— На данный момент в Нижегородской области начала действовать программа «Развитие овощеводства защищенного грунта на 2015–2017 годы». По ее условиям область предоставляет 15%-ную субсидию на возмещение части затрат на приобретение тепличными предприятиями энергоносителей — тепловой, электрической энергии и газа. Кроме того, регион предоставляет поддержку в виде субсидирования части затрат на возмещение процентной ставки по инвестиционным кредитам на строительство, реконструкцию и капитальный ремонт производственных мощностей в размере 120% ставки рефинансирования ЦБ и компенсирует стоимость элитных и гибридных семян.

— В 2015 году Нижегородская область получит 35 млн руб. на развитие фермерских хозяйств. По сравнению с некоторыми регионами, которые получают по 100 млн руб. на аналогичные цели, это не так много.

С чем связаны такие небольшие объемы финансирования?

— В 2014 году министерство утвердило региональную программу «Оказание мер государственной поддержки начинающим фермерам и развитию семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2015—2020 годы», принято постановление областного правительства «О государственной поддержке крестьянских (фермерских) хозяйств Нижегородской области в 2015—2020 годах». Минсельхоз России в феврале 2015 года провел отбор экономически значимых региональных программ, на котором программа Нижегородской области по поддержке начинающих фермеров была признана соответствующей необходимым требованиям, что позволит привлечь федеральное софинансирование. В областном бюджете 2015 года на вышеуказанные программы предусмотрено 20 млн руб., и увеличение федерального софинансирования полностью зависит от увеличения выделенных средств на вышеназванные цели из областного бюджета.

— В апреле на заседании правительства было принято решение разработать программу по созданию производства удобрений для сельского хозяйства региона. Насколько это перспективно? Где сегодня закупают удобрения сельхозпредприятия области? Какова доля импорта?

— Сейчас мы прорабатываем поручение губернатора Нижегородской области рассмотреть возможность производства удобрений на территории региона. По предварительной информации, наладить производство сульфата аммония может ОАО «Дзержинское оргстекло», ФКП «Завод имени Я. М. Свердлова» готово построить комплекс по производству азотной кислоты аммиака и минеральных удобрений при соответствующем вложении финансовых средств. В данный момент в Лысковском районе построен завод по производству жидких органических удобрений. По нашим подсчетам, производство удобрений на территории области позволит не только закрыть потребность сельхозпроизводителей региона в минеральных удобрениях, но и даст возможность реализовать их в другие регионы.

Сегодня же основными поставщиками удобрений для нижегородских сельхозпроизводителей являются предприятия из других регионов. Импортные удобрения у нас не применяются.

Беседовала Александра Видулова

«Больших проблем с поставками сырого молока у нас нет»

— экспертное мнение —

За последние два года шахунский агрохолдинг ОАО «Молоко» инвестировал в развитие производства более 550 млн руб. В ближайшие два года компания намерена вложить сравнимый объем средств в модернизацию производственной площадки в Нижнем Новгороде. О том, как развиваться в непростых экономических условиях и как государство могло бы поддержать производителей продуктов питания, рассказывает генеральный директор ОАО «Молоко» Анатолий Маликов.

— Анатолий Александрович, насколько комфортно в текущих условиях себя чувствуют нижегородские переработчики молока? Сложно ли выдерживать конкуренцию со столичными компаниями, чья продукция широко представлена в регионе?

— По моему мнению, сегодня многие отрасли пищевой индустрии — и хлебопекарная, и мясная, и тем более молочная — находятся в сложном положении. Рентабельность производств колеблется около нулевой отметки. В производстве молочной продукции это всегда связано с тем, что в структуре себестоимости сырье занимает около 80%. Кроме закупочных цен отрасль зависит от объемов поставок молока, а его дефицит, как известно, длится восемь месяцев в году. Кроме того, ежедневно из 1,5 тыс. т молока, произведенного в Нижегородской области, 300 т вывозится на предприятия Москвы и Московской области, которые по понятным причинам предлагают высокую цену за сырье. Чтобы конкурировать с ними, нижегородские переработчики поддерживают закупочные цены на молоко на том же уровне.

В Нижегородской области сильно и внутрирегиональная конкуренция. К счастью, у нас кроме шахунского завода функционируют несколько крупных предприятий в Гордце, Княгинино, Починках и Нижнем Новгороде. Это позволяет ценам на продукцию оставаться не высокими, но такими, чтобы предприятия могли развиваться.

Конкуренции мы не боимся, мы боимся многочисленных маленьких заводиков,

которые в большинстве случаев выпускают некачественную продукцию или фальсификат. Сегодня работает множество производств, которые вообще не принимают сырое молоко, но при этом производят молочную продукцию. Штрафы за производство фальсификата небольшие, поэтому таких предприятий меньше не становится.

— В каких регионах кроме Нижегородской области представлена ваша продукция?

— Основная часть продаж молочных изделий с короткими сроками хранения реализуется в регионе. Но мы постепенно начинаем увеличивать объемы производства и поставляем молоко в Центральный федеральный округ — это Ярославская, Костромская и, конечно, Московская области. Находим новых партнеров. Недавно на предприятии завершился аудит одной из крупных московских сетевых компаний, который длился девять месяцев. С середины июня по 1 тыс. т продукции мы будем поставлять в Москву.

— Насколько остро стоит проблема дефицита сырья для молочных предприятий региона?

— В целом, я считаю, больших проблем с поставками сырого молока у местных производителей нет. Те 300 т, которые мы ежедневно экспортируем в Московскую область, можно считать резервом, за который нижегородские переработчики при большом желании и политической воле могут побороться. Производство молока в области растет, все крупные региональные производители работают в своих сырьевых зонах, есть долгосрочные связи с сельхозпредприятиями, контракты и договоренности с их руководителями. Мы, например, кредитует хозяйство и авансируем закупки молока. Поэтому объем поставок предсказуемый. Кроме того, «Шахунское молоко» — вертикально интегрированный холдинг, в который кроме трех молочных заводов и двух торговых домов входит 13 сельхозпредприятий с ежедневным объемом производства молока около 150 т. Эти предприятия обеспечивают нам 35% от того объема сырья, который могут переработать молочные заводы холдинга. И чтобы не было проблем с сыр-

ем, мы ставим перед нашими предприятиями задачу ежегодно наращивать объемы производства на 10%. Оставшийся объем молока мы покупаем преимущественно в Кировской области, которая находится в 150 км от Шахуньи, а также на юге нашего региона и в Вологодской области. У компании сложились хорошие отношения с сельхозпредприятиями, мы работаем вместе не один десяток лет и проблем с поставками молока не испытываем ни зимой, ни летом.

— Пользуется ли холдинг мерами господдержки и если да, то какими?

— В 2013–2014 годах сельхозпредприятия, входящие в холдинг, получили 300 млн руб. господдержки в виде субсидий на гектар пашни, на произведенный литр молока, в виде компенсации процентных ставок по кредитам и по другим программам. Это, безусловно, помогает иметь положительные показатели рентабельности. Кроме того, в регионе действует программа по софинансированию строительства животноводческих комплексов. И мы привлекаем наши предприятия активно участвовать в госпрограммах. Что касается переработчиков молока, то единственное, на что мы можем претендовать, — это получение субсидированных кредитов на авансирование закупок сырья, но средства опять же уходят производителям, и инвестирования кредитов на развитие производства.

Однако мы видим, что 2015 год для сельхозпредприятий будет сложным, поскольку объемы господдержки уменьшатся как на федеральном, так и на региональном уровне. Значительное сокращение субсидий ожидается в Кировской области, чуть меньше — в Нижегородской, а объем федеральной поддержки, например на производство молока, сократится в четыре раза. И сегодня все предприятия АПК уже ощущают снижение финансирования по сравнению с прошлым годом. Отмечу, что у сельхозпредприятий очень много импортной техники, обслуживание и ремонт которой значительно подорожали вслед за ростом курса иностранных валют. Сильно взлетели цены на удобрения, запчасти, ГСМ, корма, жмыхи, патоку, а со второго полугодия поднимется тариф на электроэнергию. Учитывая эти факторы, оптимизма мы не испытываем, но надеемся,

что рентабельность холдинга в этом году все же будет положительной.

— Что, на ваш взгляд, могло бы сделать государство, чтобы поддержать сельхозпроизводителей и переработчиков молока?

— Конечно, нам бы хотелось, чтобы поддержка государства была более весомой. Например, в европейских странах размер субсидии на гектар пашни составляет \$400, в России — 600 руб. Понятно, что в таких условиях конкурировать с европейскими поставщиками сложно, а экспортировать свою продукцию невозможно. Однако в бюджете нет таких средств. Также хочется, чтобы власть вникала в проблемы взаимоотношений производителей и поставщиков продуктов питания с сетевыми магазинами. Ни для кого не секрет, что работать с сетями сложно: мы вынуждены предлагать низкие закупочные цены на продукцию и при этом много платить за вход в сеть. А малый бизнес, к сожалению, вообще потерял свое место на рынке.

Кроме того, остро стоит проблема с поставками молока из Белоруссии. После введения продуктового эмбарго, молоко, которое раньше поставлялось в Россию из Литвы в готовом виде, теперь хлынуло в Белоруссию в виде сырья. Если нижегородские переработчики закупают молоко по 20 руб. за литр, то Белоруссия — по 10–12 руб. Теперь эта страна прокачивает через себя весь объем дешевого импортного сырья иставляет его в центральные регионы России. Это, конечно, хорошо, что у братской республики появилась возможность зарабатывать, но почему при этом должны гибнуть отечественные заводы? На мой взгляд, в этот вопрос должно вmeshаться государство, чтобы четко была выстроена цепочка «производитель — переработчик — сеть».

— Планирует ли в текущих условиях ОАО «Молоко» инвестировать в развитие производства?

— В 2013–2014 годах холдинг инвестировал в шахунский молочный завод около 200 млн руб. На эти средства мы закупили оборудование для производства ультрапастеризованного молока, которое сегодня поставляем в Москву. Также компания реконст-



руировала молочный комбинат в Кировской области. Поэтому инвестиций по этим направлениям не планируется. Еще 350 млн руб. за два прошедших года мы вложили в развитие сельхозпредприятий. Недавно приобрели сельхозпредприятие в Шарангском районе и присоединили к нашему действующему СПК «Поздеево». Надеемся, что в следующем году там будет построена ферма на 400–500 голов. В Шахунском районе в СПК «Хмелевицы» мы инвестируем 60 млн руб. в строительство нового здания для содержания дойного стада на 600 голов. Благодаря этому производство молока здесь вырастет с 4–5 т в сутки до 15 т в этом году и до 20 т в следующем.

У холдинга есть планы по реконструкции молочного завода в Нижнем Новгороде. Сегодня это предприятие производит около 10 т творожной продукции в сутки. Компания намерена инвестировать 400–500 млн руб. в его модернизацию и наладить производство высокомаржинальной продукции — йогуртов, соко- и молокосодержащих напитков, а также напитков на основе сыворок. В данный момент мы ведем переговоры и выбираем поставщика оборудования. Предположительно реконструкция комбината начнется в следующем году. Мы надеемся, что к этому времени ситуация на рынке стабилизируется, курсы иностранных валют снизятся, как и процентные ставки по инвестиционным кредитам, а санкции будут отменены. Все это позволит нам более уверенно начинать реализацию нового проекта.

Беседовала Александра Видулова

пищевая промышленность

Ближе к земле

Тучные годы, закончившиеся сегодняшним кризисом, сформировали моду на здоровое питание: больше половины россиян готовы переплачивать за органические продукты. Спрос обгоняет предложение, что дает участникам экорынка уверенность в его потенциале. Развитию сегмента не помешает даже кризис: эксперты ожидают роста сбыта в этом сегменте на 10–15% в нынешнем году.

— экология —

Российские производители предлагают покупателям органические молоко и молочные продукты, овощи, фрукты, мясо, муку и мед. Главное отличие экопродукции от «обычной» — отсутствие ГМО (генетически модифицированных организмов), ядохимикатов, пищевых добавок, гормонов роста и антибиотиков. Экопродукты выращиваются без применения пестицидов и обязательно на «чистой» земле: до высадки семян она отдыхает два-три года на конверсии. Соответствие междунароным стандартам подтверждается сертификатами ICEA (Италия), EU 834/07 (Евросоюз), JAS (Япония), USDA (США).

Растущий спрос на «органiku» в течение последних лет стабильно превышает предложение, отмечает Яков Любowedский, исполнительный директор Союза органического земледелия. По его данным, около 58% россиян хотят покупать продукты без химии и вредных веществ. Речь идет о потребителях в возрасте от 22 до 45 лет, озабоченных здоровьем, прежде всего о родителях, следящих за рационом детей. За экопродукты они готовы платить больше — разница с «обычными» составляет от 20% (если речь идет об овощах) до 300-500% (при покупке рыбы или мяса).

Во время желающих продавать органические продукты значительно меньше, чем желающих купить. По данным Союза органического земледелия, в России не более 100 таких производителей. Долю «органического» сегмента его участники оценивают от 0,2% до 5% от общего объема продуктового рынка страны. Особенно активно «натуральный» сегмент развивается в последние три года: по данным Михаила Николаева, управляющего директора компании «Николаев и сыновья», торгующей продуктами, рост составил более 20%.

Такое расхождение в цифрах — от 0,2% до 5% — Елена Симкина, директор департамента маркетинга корпорации «Органик», объясняет отсутствием четкого регулирования отечественного рынка. «В российском законодательстве пока нет обозначения „органический“, поэтому разные эксперты и исследователи понимают под органикой разное», — поясняет эксперт. «Для органических продуктов в России, да и во всем мире, существует прежде всего как



маркетинговая инициатива», — соглашается Алексей Андреев, сопresident Ассоциации брендинговых компаний России. — Маркетологи готовы наклеить „органический“ ярлык на что угодно».

В результате российские компании делятся на тех, кто прошел европейскую сертификацию, тех, кто получил российскую, и тех, кто назвал свою продукцию органической, или фермерской, не проходя проверки.

Российский органический рынок делят между собой отечественные компании. Среди локальных сетей, специализирующихся на экопродукции, Елена Ключарова, консультант отдела исследований рынка CBRE, называет «Хлеб и молоко», «Подворье», «Клевер & Со.», «Био-маркет», LavkaLavka и «Моршка маркет». Крупнейшими производителями эксперты называют ОАО «Русское молоко», ООО «Эфирмасло», международное объединение «Экокластер».

«На данный момент розничных зарубежных игроков на рынке нет, однако с доставкой в Россию функционируют онлайн-магазины органической продукции из США», — отмечает эксперт.

Потенциал у российского рынка большой — прежде всего за счет его несертифицированности. По данным Союза органического земледелия, фактический рынок

продукции, выращиваемой на принципах органического земледелия в России, превышает 150 млрд руб. «Многие отечественные мелкие и средние фермеры по факту производят органическую продукцию, но не сертифицируют ее», — говорит эксперт. Речь идет о тех, у кого нет денег на химизацию и другие средства интенсификации своей продукции. Их легализация даст скачкообразный рост: после принятия федерального закона об органическом сельском хозяйстве (его разработкой занимался Минсельхоз, а теперь — комитет по аграрным вопросам Госдумы), техрегламента и нацстандарта такие участники рынка выйдут из тени и принесут ему более \$300 млн.

В Национальном союзе производителей и потребителей органической продукции (НОС) уверены: именно развитие отечественного органического земледелия может стать отправной точкой для роста российского сельского хозяйства, которую ищут Минсельхоз и правительство РФ. «Потенциал развития отечественного органического сельского хозяйства огромен», — убежден председатель правления НОС Илья Калеткин. — В России 40 млн га залежных сельскохозяйственных земель, которые достаточно быстро и безболезненно можно было бы сертифицировать в соответствии с

Потребляй нижегородское

— импортозамещение —

По данным информационно-аналитического агентства ИМИТ, в первом квартале 2015 года в Нижегородской области было произведено 24,1 тыс. т мяса птицы в живом весе, что на 2,5% больше показателя аналогичного периода 2014 года. Однако по итогам 2014 года в Нижегородской области во всех категориях хозяйств зафиксирован спад производства на 3,6%. При этом производство мяса птицы во всех категориях хозяйств в ПФО в 2014 году увеличилось на 16,1%, в основном за счет республик Марий Эл и Мордовии.

По мнению аналитиков, на фоне снижения поставок из-за рубежа инвестировать в импортозамещающее производство мяса птицы своевременен. В прошлом году объем импорта мяса птицы в Россию снизился на 19,5% и составил 359,6 тыс. т.

Поддержите материально

Основным барьером на пути импортозамещения в продовольственном секторе становится дефицит сырья, сложности с выходом в торговые сети и самое главное — недостаточность кредитных ресурсов, отмечают участники рынка. «Даже если не считать высоких процентов по кредитам, банки пока с трудом идут на выдачу долгосрочных займов. Между тем многим предприятиям пищевой промышленности нужны кредиты сроком на семь-восемь лет, а для ферм и молокоперерабатывающих предприятий — на 10–15 лет», — отмечает владелец агрохолдинга «Русское поле» Вячеслав Романов. «Нам для строительства нового комплекса нужно порядка 700 млн руб. кредитных средств на 15 лет. Для банковское долгосрочное кредитование неприемлемо, нужна масса документов, согласований, и нам пока не удастся оформить заем», — рассказывает Валерий Кирипчев. Кроме того, сейчас инвестиционные кредиты очень дорогие, отмечают участники рынка. «Раньше ставка составляла около 10–11% годовых, 8,25% из которых нам компенсировало государство за счет субсидий, и в итоге мы брали кредит под 2–3%. Сегодня ставку можно выдержать при текущей рентебельности производителей продуктов питания на уровне 2–3%. Сегодня при ставке в 20–23% размер субсидии составляет 8% и условия кредита для нас оказываются неподъемными», — рассказывает генеральный директор ОАО «Молоко» Анатолий Маликов.

Но если на комфортные условия со стороны банков сельхозпроизводители и переработчики рассчитывать не могут, то региональные власти производителям помогают. Например, только в первом квартале этого года предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности могут получить субсидированные за счет бюджетных средств кредиты на закупку сырья для дальнейшей переработки в объеме 3,1 млрд руб. Помимо этого региональное правительство утвердило план содействия импортозамещению по Нижегородской области на 2015–2020 годы. В частности, минсельхоз разработал семь программ развития производства сельскохозяйственной продукции, направленных на уменьшение зависимости продовольственного рынка Нижегородской области от поставок импортной продукции, в первую очередь мяса, молока, овощей и сахара. В 2015 году в областном бюджете на эти цели предусмотрено 192,6 млн руб. Так, в рамках программы развития свиноводства субсидируется процентная ставка по кредиту на строительство свиномкомплекса ООО ННПП в Вадском районе, которое будет производить 18 тыс. т свинины в живом весе. Инвесторы уже приступили к реализации проекта и завезли маточное поголовье свиней в количестве 6,9 тыс. голов. Кроме того, в рамках программы развития свеклосахарного производства будет субсидироваться часть процентной ставки по кредиту на реконструкцию и расширение производственных мощностей Сергачского сахарного завода. Региональные власти поддерживают производителей и нематериально: чтобы обеспечить завод сырьем, в 2015 году планируется увеличение посевных площадей сахарной свеклы на 5,7 тыс. га, что позволит обеспечить объем ее заготовки на уровне 250 тыс. т. А Нижегородский масло-жировой комбинат в рамках инвестсоглашения с правительством получит господдержку в виде льгот по налогу на прибыль и на имущество.

Этой поддержкой властей производители сельхозпродукции и переработчики активно пользуются. К примеру, Починковский маслосырзавод в 2015 году получит на модернизацию производства 100 млн руб., компании «Бармино» регион готов компенсировать порядка 200 млн руб. — по 140 тыс. за созданное скотоместо.

По мнению главного экономиста, руководителя центра макроэкономи-

ческого анализа Альфа-Банка Натальи Орловой, для развития импортозамещения продовольственное эмбарго — это хорошая возможность для выхода на рынок, но не главное условие. «Если есть бизнес-идея, то сейчас для нее есть окно возможностей. Это не значит, что это исключительно из-за санкций стоит создавать бизнес: все-таки это краткосрочный фактор», — отмечает эксперт. С другой стороны, по мнению аналитика, в мире экономисты прогнозируют дефицит продовольствия через 20–30 лет, так как население мира будет активно расти, а сельхозплощади — сокращаться. «И многие эксперты уверены, что стоимость сельхозпродукции будет многократно расти на длинном горизонте. Поэтому долгосрочно это хорошая ниша, тем более что у нас здесь есть конкурентное преимущество, потому что у нас есть земля», — отмечает Наталья Орлова. Впрочем, эффективность импортозамещающих производств в продовольственной сфере в среднесрочной перспективе непонятна. «В любом случае для производителей сейчас хороший шанс занять свою нишу, появиться на рынке, стать узнаваемыми и переориентировать покупательские потоки. И если эмбарго будет снято, российские производители не уйдут с рынка полностью, то есть положительный эффект в любом случае будет, особенно если эмбарго будет продлено», — полагает аналитик.

Что касается государственного содействия российским производителям продуктов питания, занимающимся импортозамещением, то их безусловная поддержка не всегда является эффективной с экономической точки зрения, добавляет эксперт, и оплачена потребителями за счет высокой инфляции. «Поддерживать своих производителей только потому, что они российские, нецелесообразно. Конечно, на уровне отдельных регионов это даже хорошо, но когда это возводится в ранг госполитики и на это направляются бюджетные деньги, здесь в первую очередь оценивается не эффективность, а умение лоббировать свои интересы. Импортозамещение — это хорошо, если мы не дублируем то, что другие страны делают лучше нас и очень давно. Для экономики лучше, когда потребители имеют возможность воздействовать рыночными методами, оценивая соотношения цены и качества продуктов», — резюмирует Наталья Орлова.

Анна Павлова

20 ЛЕТ — НА ДОВЕРИИ!

Торговый дом «Народный» отмечает юбилей

В ЭТОМ ГОДУ 20-ЛЕТИЕ ОТМЕЧАЕТ ГРУППА КОМПАНИЙ, СОЗДАННЫХ ВОКРУГ ТОРГОВОГО ДОМА «НАРОДНЫЙ». О ПРИНЦИПАХ РАБОТЫ СЕТИ СУПЕРМАРКЕТОВ, ПОЛЮБИВШЕЙСЯ НИЖЕГОРОДЦАМ СВЕЖИМИ ПРОДУКТАМИ МЕСТНОГО ПРОИЗВОДСТВА, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ТД «НАРОДНЫЙ» ВАСИЛИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ ПУШКИН.



— **Какие компании сегодня входят в структуру холдинга?**

— Мы работаем в нескольких направлениях бизнеса. Это сеть продовольственных магазинов «Новый век», состоящая из 25 гастрономов и супермаркетов, три торговых центра: «Новый век» и «Сочи» в Нижнем Новгороде и «Семь холмов» в Чебоксарах, агентство недвижимости «Успех», сеть салонов-парикмахерских «Ивушка», комбинат питания, объединяющий 21 школьную столовую. Меня часто спрашивают, помогает или мешает такая многопрофильность бизнеса. У нас за плечами не один экономический кризис, и я могу с уверенностью сказать, что и такие сложные периоды диверсификация нам только на руку: когда в одном из сегментов спрос падает, в другом потребление сохраняет устойчивость.

— **Сколько человек работает в холдинге? Как строится работа с персоналом?**

— В структурах холдинга работают более тысячи человек. Ответственный подход к кадровой политике, к социальному обеспечению сотрудников — один из главных принципов нашей работы. В каждой из структур холдинга есть свои традиции, программы повышения корпоративной культуры, организуются

совместные праздники, конкурсы — у нас, например, есть даже свой конкурс красоты.

— **Как развивалась сеть продовольственных магазинов торгового дома «Народный»?**

— Право на аренду первого магазина в Автозаводском районе мы выкупили в 1993 году. Это было сложное время. У нас не было маркетинговых планов — фактически наше решение открыть магазин было продиктовано желанием помочь людям выжить. Мы начали торговать молоком и хлебом с минимальной наценкой в 5%. Это заинтересовало автозаводцев, интерес к магазину «Народный» стал расти, а вместе с ним — и сама торговая сеть. Все магазины нам доставались брошенными, надо было вкладывать силы, руки, деньги... Проверкой на прочность для нас стал кризис 1998 года, но мы сумели удержаться на рынке, потому что не притихли, как многие, не спрятали товар, а держали оборот, пускай в убыток, но продавали социально значимые товары.

— **Как «Народному» удается выдерживать конкуренцию с крупными федеральными ритейлерами?**

— Конкуренция с инородными сетями, действительно, очень жесткая. Но мы уверенно чувствуем себя, потому что работаем на родной земле, работаем самоотверженно, с душой и на совесть. Нижегородцы любят и знают наши магазины и доверяют качеству товаров и обслуживания у нас. На доверии основана и работа с поставщиками. Никаких особых условий мы не выдвигаем, а вся работа строится на дружеских связях: они нас не подводят, а мы их не бросаем.

— **Сети магазинов «Народный» и «Новый век» с момента своего основания сделали ставку на продукцию местных товаропроизводителей. Сейчас это особенно актуально. Какова доля российских и нижегородских поставщиков в общем объеме продаж сегодня?**

Рыба растет в цене

— геополитика —

Однако не все компании смогли быстро подстроиться под новые реалии. Первыми жертвами эмбарго стали два калининградских производителя, специализирующихся на продукции из лосося, — «Технолат» и «Балтийский лосось». Обе компании находятся в состоянии банкротства. Между тем еще осенью областной министр экономики Анастасия Кузнецова заявляла о планах «Балтийского лосося» построить в Пионерском завод по разведению форели мощностью 12–15 тыс. тонн в год. Общий объем инвестиций в проект тогда оценивался в 2,8 млрд руб.

Сейчас в Калининградской области резко сокращаются объемы производства продукции из рыбы. В 2013 году в регионе было произведено 177 млн банок рыбных консервов, а за первые пять месяцев 2014 года выпущено всего 64,6 млн банок — сокращение по отношению к аналогичному периоду 2013 года составило 31,2%. Исключением стала только продукция из сельди: во всех видах обработки показатели выросли на 11%. Кроме того, калининградские производители рыбных консервов вынуждены сокращать выпуск шпрот. Причина в дефиците кильки — сырья для шпрот. Как рассказал исполнительный директор Союза предприятий рыбного хозяйства и аквакультуры Сергей Тудков, основными поставщиками кильки были страны Балтии. Он отметил, что подходящие для производства шпрот килька и салаки иногда попадают в южной части Балтийского моря, квота на лов в которой закреплена за российскими предприятиями. Но основные косяки этой рыбы обитают в северной части моря, где добычей занимаются Латвия, Эстония, Финляндия и Швеция. Российские рыбодобытчики сейчас пытаются нарастить объемы вылова, однако пока рыбоперерабатывающие компании продолжают испытывать дефицит сырья.

В Мурманской области производителям консервов и пресервов также не хватает сырья. «Норвежская живая рыба — единственное сырье, на котором может работать Мурманский рыбный комбинат (МРК). Чтобы работать на другом сырье, необходимо изменить технологическую цепочку, что для предприятия дорого и невозможно. В августе комбинат остановил работу», — говорит глава МРК Михаил Зуб. По его словам, сейчас разрабатывается несколько вариантов выхода из ситуации. Один из них — трансформация комбината в логистический центр.

Впрочем, согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в стране за 2014 год было произведено 3,6 млн тонн рыбной продукции, что лишь на 4% меньше, чем годом ранее. Значит, большинству российских рыбоперерабатывающих компаний все-таки удалось приспособиться к новым условиям работы. Девальвация рубля стала для переработчиков гораздо более серьезным испытанием, чем эмбарго, уверен Виталий Корнев. Импортное сырье, на которое переориентировались компании, подорожало, вслед за ним дорожает и российское. Производители при этом также вынуждены повышать цену конечной продукции, продолжает эксперт, это приводит к падению покупательского спроса. В условиях кризиса производителям придется либо понижать цену у ущерб качеству, либо сокращать объемы производства.

Анна Зиброва