

«ДОИТЬ — ЭТО БОЛЬШОЕ ИСКУССТВО» КОМПАНИЯ «МОЛОЧНАЯ КУЛЬТУРА» ГОТОВИТСЯ РАСШИРИТЬ ПРОИЗВОДСТВО В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. ВЛАДЕЛЕЦ ФИРМЫ АНДРЕЙ ИОНОВ В ИНТЕРВЬЮ BG — О БУДУЩЕМ ФЕРМЫ И МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ЗАВОДА, О СВОЕМ ВИДЕНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ОТРАСЛИ И О СИСТЕМНЫХ ПРОБЛЕМАХ МОЛОЧНОГО РЫНКА. БЕСЕДОВАЛА ЮЛИЯ ЧАЮН

BUSINESS GUIDE: Сколько лет существует «Молочная культура»?

АНДРЕЙ ИОНОВ: Компания состоит из двух подразделений — это сельхозпредприятие, которое мы купили восемь лет назад, и полтора года назад мы запустили свой перерабатывающий завод. Иными словами, бренд «Молочная культура» достаточно молод, так как мы начали выпуск продукции с декабря 2013 года.

BG: Сколько совокупно инвестировано денег?

А. И.: Речь идет о сотнях миллионов рублей. Это собственные и заемные средства.

BG: Каково поголовье вашего молочного стада?

А. И.: Молочное стадо насчитывает 600 голов, общее число стада — 1200 голов, и это коровы голштинизированной чернопестрой породы. Мы сами занимаемся селекцией и буквально в прошлом месяце получили статус племенного хозяйства. Это важный профессиональный рубеж для нас, высшая ступенька профессиональной иерархии.

BG: Получается, вы теперь будете продавать коров на открытом рынке?

А. И.: Статус племенного хозяйства обязывает это делать, и мы уже участвовали в профессиональных конкурсах, где наши коровы получали очень высокие оценки. Вообще, спрос на крупный рогатый скот превышает предложение, так как хороших животных мало, а закупить их за рубежом стало намного сложнее из-за девальвации рубля. Ну и коровы, выращенные в местных условиях, намного предпочтительнее за счет адаптированности к климату, к кормам, к условиям содержания. Однако мы не планируем делать из этого отдельное направление бизнеса. Статус — это признание наших профессиональных заслуг, и он дает небольшие субсидии, что важно для любого предприятия агропромышленного комплекса.

BG: Расскажите о планах по дальнейшему развитию вашего предприятия.

А. И.: Мы намерены построить вторую очередь завода. Размер нашего участка составляет примерно два с половиной гектара, первая очередь занимает около половины участка. За счет реализации следующей очереди мы рассчитываем утроить объем производства.

BG: А каковы объемы производства по всем категориям продукции сейчас?

А. И.: Начнем с того, что категория у нас, на самом деле, одна — это молоко и кисломолочные продукты. Мы очень долго работаем над каждым рецептом. Например, над рецептом сметаны 23-процентной жирности, производство которой мы запустили полтора месяца назад, мы работали восемь месяцев. Первая очередь рассчитана на переработку 50–60 тонн сырого молока в сутки. Предполагается, что вторая



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

очередь будет перерабатывать около 100 тонн молока в сутки. Расширение нам требуется для того, чтобы начать производство других категорий молочных продуктов: творога, мягких сыров, сливочного масла. Проект находится на стадии согласования кредитов в банках. Учитывая плавающие курсы валют и совокупность других факторов, приблизительная сумма инвестиций может составить 800 млн рублей.

BG: Если вы будете наращивать объемы перерабатываемого молока, значит, вы будете увеличивать поголовье молочного стада?

А. И.: Да, мы также построим новую, автоматизированную ферму, где будет работать минимум людей. Наша нынешняя ферма недостаточна современная, требует много рабочей силы, поэтому мы пришли к выводу о необходимости строительства нового помещения.

BG: Все ли производимое компанией молоко вы перерабатываете сами или же какую-то часть продаете сторонним заводам?

А. И.: Да, сейчас часть молока продается, но мы увеличиваем объемы переработки и до конца года перестанем продавать молоко другим компаниям.

BG: На сколько голов будет рассчитана новая ферма и сколько денег потребуются на реализацию этого проекта?

А. И.: Ферма будет рассчитана на 2 тыс. голов. Что касается денег, то, по примерным оценкам, потребуется около 2 млрд рублей, причем эта сумма будет включать в себя строительные работы, подключение к коммуникациям, приобрете-

ние всего необходимого оборудования, техники для обработки полей, покупку скота. Возможно, будет построено жилье для работников.

BG: Сколько времени потребуется на запуск второй очереди завода и фермы?

А. И.: На завод потребуется два года, а на запуск фермы — около трех лет.

BG: Тяжело ли найти персонал: чернорабочих, технологов, ветеринаров?

А. И.: Доярок сложно назвать чернорабочими, доить — это большое искусство. Вы в курсе, что доярка за один подход может погубить корову, у которой из-за неправильного доения разовьется хронический мастит? Что касается подготовленного персонала, требующего высокой квалификации, то найти его невозможно. Мы обучаем его сами. Причем за рубежом тоже нет «кремлевской таблетки»: купил, дал ее зоотехнику, и он стал хорошим специалистом. Мы приглашаем иностранных специалистов к нам, посылать своих сотрудников на обучение за рубеж бесполезно. Дело в том, что там все налажено, ты видишь, как налаженный процесс поддерживается. А здесь не поддерживать надо, а наладить, а это два разных умения. Причем я не хочу сказать, что у нас разрушена система профобразования, у нас ее и не было: в России никогда не было высокоэффективного сельского хозяйства, и никаких предпосылок к изменениям в лучшую сторону сейчас нет. Хотелось также подчеркнуть, что нет никакой обратной связи между научным сообществом и практиками, а это было бы очень полезно обеим сторонам.

BG: Получаете ли вы какую-то помощь от государства?

А. И.: Сложный вопрос, что считать помощью. Если говорить о субсидиях, то я начал бы со сравнения с эффективными системами субсидирования за рубежом. Перерабатывающие заводы в России платят за молоко фермерам примерно столько же, сколько платят за рубежом. Но проблема в том, что у российских фермеров это практически весь доход. А у условного датского фермера это половина дохода, поскольку все остальное он получает в виде прямых субсидий от государства, например, на гектары обрабатываемой площади. Это большие деньги, они сопоставимы с тем, сколько производитель получает за молоко за год. И это если не упоминать кредитную нагрузку: кредит у этого датского фермера не под 20% годовых, а под 3%. Кроме того, за границей есть система субсидирования инвестпроектов в агропромышленном комплексе, в рамках которой деньги выдаются сельхозпроизводителю после того, как он завершил свой проект, для реализации которого привлекались заемные средства. Эта система направлена на то, чтобы деньги не разворовывались. Есть страны, где возмещаются до 80% инвестиционных затрат. Субсидии в России для сельхозпроизводителей совершенно копеечные и никак не влияют на сам бизнес. Это одна сторона вопроса. Но при этом мы как сельскохозяйственная компания вынуждены за свои деньги асфальтировать подъездные дороги, иначе транспорту до нас просто не доехать. Подключение к коммуникациям стоит просто нереальных денег, что невозможно объяснить ни одному здравомыслящему человеку. Иными словами, важная роль государства должна быть в организации нормального рабочего пространства.

BG: Какая, на ваш взгляд, проблема наиболее значима для отечественного молочного рынка?

А. И.: Существует очень большая системная проблема, о которой катастрофически мало говорят и пишут. Это фальсификат, иными словами, отсутствие в молочных продуктах заявленных животных жиров. И знаете, что самое потрясающее: ничего после выявления фальсификата не происходит. Производители не лишаются лицензий, магазины продолжают этим фальсификатом торговать, люди продолжают его покупать. Растительные жиры разительно отличаются от животных жиров, и вся эта ситуация очень портит рынок.

BG: Что же послужит гарантией защиты от низкого качества? Высокая цена?

А. И.: К сожалению, нет. Однако, хоть высокая цена и не является ни в малейшей степени гарантией качества, абсолютно верным является утверждение, что хороший и качественный продукт не может стоить дешево. ■