

«МЫ РАЗВИВАЕМСЯ, ПРИСЛУШИВАЯСЬ К РЫНКУ»

НАЧАВ С ПРОИЗВОДСТВА МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ, ГК «ЛОСЕВО» СЕГОДНЯ ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ДИВЕРСИФИКАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА. О БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ КОМПАНИИ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ ТАТЬЯНЕ КАМЕНЕВОЙ РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ ЗЛЬДАР БЕГЛОВ.

BUSINESS GUIDE: С чего начался ваш бизнес и каковы планы на ближайшее время?

ЗЛЬДАР БЕГЛОВ: «Лосево» появилось в 2006 году на базе совхоза «Сосновая горка», который с 2004 года находился на стадии банкротства. Изначально компания занималась только производством молочной продукции с коротким сроком хранения. Возглавив компанию четыре года назад, я не предполагал, что мы будем развивать столько смежных направлений. Одно из них — мясное животноводство. В этом году дали первый приплод коровы породы абердин-ангус, закупленные в прошлом году. Мы специально выезжали за границу — исследовали мясные породы КРС, а также изучали их содержание в разных хозяйствах Европы и США, которые специализируются на селекционной деятельности. Уже в следующем году мы планируем начать выпуск охлажденной говядины, а в дальнейшем и других продуктов ее переработки. Опыт в этом направлении у нас уже есть: более года назад мы открыли небольшой кулинарный цех переработки в Кронштадте, вся продукция которого реализуется через фирменную сеть «Лосево» (под нашим брендом действуют 23 точки). Несмотря на то, что обеспеченность Санкт-Петербурга и Ленинградской области собственными мясом составляет 50%, говядина стоит в этом списке в самом конце.

Сырье для выработки молочной продукции мы получаем от коров черно-пестрой голштинизированной породы (по этой породе у нас статус племенного завода). Кстати, одновременно с абердин-ангусами было закуплено и 400 голов чистокровных голштинов для пополнения молочного стада.

На завершающем этапе сегодня реконструкция фермы для молочного стада, которую мы реализуем на собственные средства. Мы перешли от привязной системы содержания коров к беспривязной. А благодаря современной системе доения «Карусель-32» с высокотехнологичным автоматизированным оборудованием «Де Лаваль» мы можем оперативно получать информацию обо всех показателях молока. Таким образом наша компания сокращает риски, связанные с человеческим фактором. Ведь если на производство попадет некачественное молоко или, скажем, молоко с антибиотиком, мы можем подорвать доверие нашего покупателя. Более того, пропустив его на молочный завод, наша компания понесет еще большие финансовые потери, ведь живые закваски для кисломолочных продуктов просто не сработают в таком молоке, и у нас не получится ни кефир, ни творог, ни йогурт.

Еще одним нашим новым направлением деятельности стало овощеводство. В этом году «Лосево» начало поставки овощей и клубники собственного производства. В



сезонных арочных теплицах фермерского типа на площади 3,5 га мы выращиваем и реализуем по мере созревания несколько видов короткоплодного огурца, несколько сортов (отечественных и иностранных) клубники. Уже к концу июля начнем собирать урожай красного и розового крупноплодного томата. Пока объемы производства небольшие, мы реализуем их в своей розничной сети. Но в планах ГК «Лосево» увеличить производство минимум в два раза. Также мы собираемся освоить и выращивание овощей в открытом грунте.

BG: Что представляет собой ваша фирменная сеть?

З. Б.: В нашу фирменную сеть входят три формата точек продаж: десять магазинов прилавочного типа, семь точек, работающих в режиме самообслуживания, и шесть автолавок. Основное различие первых двух форматов — это площадь помещений и представленный в магазинах ассортимент. Точки, работающие в режиме самообслуживания, почти в три раза больше (примерно 100–250 кв. м), их ассортимент значительно шире. В таких магазинах представлена продукция не только нашей компании, но и других производителей и фермерских хозяйств — фрукты, овощи, мясо птицы, яйцо, натуральные колбасные изделия, морсы. Такие продукты мы отмечаем нашим знаком качества «Одобрено Лосево». Прежде чем добавить новый товар в ассортимент магазина, мы тщательно проверяем его характеристики: изучаем состав и процесс производства, проводим испытания в независимых лабораториях.

Начиная развивать формат «у дома», мы понимали, что необходимо обеспечить потребителю корзину продуктов повседневного спроса. С расширением ассортимента увеличился и средний чек в нашей сети. Мы действительно развиваемся, учитывая мнение наших покупателей и прислушиваясь к рынку.

В декабре 2013 года мы привезли из Италии оборудование по производству итальянских сыров и пригласили итальянского технолога, чтобы подобрать рецептуры, не содержащие консервантов. Это решение было принято для обеспечения покупателей нашей фирменной сети качественным натуральным сыром. Было запущено небольшое производство пяти видов продуктов (выбор пал на мягкие и полутвердые, поскольку в сегменте твердых сыров конкурировать с итальянской продукцией было сложно). А потом «случилось» эмбарго, и сыры стали очень востребованы. Поэтому мы приняли решение увеличить объемы производства. Сейчас мы проектируем отдельный сырный завод также в Светогорске, мощность которого составит 40 тонн переработки сырого молока в сутки.

BG: Насколько тяжело входить в петербургский рынок по каждому новому направлению?

З. Б.: Во-первых, мы развиваем направление, четко понимая потребности рынка. Например, перед тем как завезти мясное стадо, мы заказывали большое аналитическое исследование. Во-вторых, производство у нас небольшое, доля рынка невелика. Наша максимально возможная суточная переработка составляет 60 тонн молока, и сейчас производство заполнено примерно на 50%. Мы будем постепенно наращивать объемы, реализуя их в собственной розничной сети, а также через контрагентов.

BG: Вы начинали с премиальных сетей. Почему?

З. Б.: Бренду «Лосево» с самого начала было уделено много внимания, чтобы сделать его узнаваемым и стильным. Обычно сельхозпроизводители считают, что достаточно выпустить продукцию хорошего качества. Но в данном случае идентификация продукта была тщательно продумана, и это было на руку при предъявлении

его в сетях. Кроме того, когда мы начали выходить на рынок, как раз набирал обороты тренд на фермерские продукты. Короткий состав, без добавок и консервантов, заинтересовал прежде всего сети премиального класса. Оказалось, что нам проще зайти в «Лэнд», «Лайм», «Азбуку вкуса». А самым первым был «Супер Бабилон».

Если говорить о новых направлениях, то пока нам достаточно фирменной сети. Например, наши сыры реализуются только там (за редким исключением).

BG: Какие системные сложности приходится преодолевать, чтобы обеспечить бесперебойное и качественное производство?

З. Б.: Прежде всего это кадровый голод. В России есть вузы, готовящие специалистов для сельского хозяйства, но не все, во-первых, хотят работать по специальности, как мы выяснили из собственной рекрутерской практики. А во-вторых, специалистам, которые хотели бы попасть в наш коллектив, зачастую не хватает опыта работы с современными технологиями и оборудованием. Например, замену главному ветеринарному врачу мы искали по всей стране в течение трех месяцев, привлекая при этом кадровое агентство.

Вторая проблема — привлечь талантливые кадры с учетом расположения производства далеко от мегаполиса (практически на границе с Финляндией). Мы стараемся решать эту проблему вплоть до того, что участвуем в развитии инфраструктуры на территории. Например, профинансировали строительство небольшого спортивного зала в поселке Лосево.

До 50% за последние полтора года подорожали некоторые корма. Это ощутимо сказалось на себестоимости производства, потому что, хотя часть кормов мы заготавливаем сами, какие-то приходится закупать, так как нет возможности их выращивать. Наше хозяйство отказалось от комбикормов, потому что они приходили не всегда стабильными по качеству. Сейчас мы смешиваем их сами, заказывая около десятка ингредиентов. И, кстати, оказалось, что такая система более выгодна.

BG: В чем заключается государственная поддержка вашего предприятия со стороны Ленинградской области?

З. Б.: Как развивающееся сельскохозяйственное предприятие, конечно, мы получаем государственные дотации и субсидии: на сырое молоко, на мелиорацию, на сельскохозяйственную технику как отечественного, так и импортного производства. Исходя из существующих экономических условий мы рады, что объем государственной поддержки в этом году остался прежним. Но, конечно, АПК требует большей вовлеченности, поскольку является приоритетным направлением для отечественной экономики. ■