



СОЮЗЫ ДЛЯ РОСТА

О поддержке фермерских кооперативов и динамике их развития — начальник отдела развития сельскохозяйственной кооперации и агропродовольственного рынка министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Михаил Трубилин.

Динамика положительная

— В последние годы на Кубани много говорят о развитии потребительской кооперации. Что такое сельскохозяйственные кооперативы и на каких условиях они создаются?

— Одна из главных целей потребительской кооперации — объединение производителей сельхозтоваров и личных подсобных хозяйств. Это позволяет достигать общих целей в переработке, сбыте, снабжении, животноводстве и других направлениях бизнеса. Зачастую для отдельных хозяйств, особенно небольших, самостоятельно добиться этих целей слишком затратно либо вообще невозможно. Сегодня в крае зарегистрировано уже порядка 150 сельхозкооперативов. При этом порядка 27 появились буквально в первой половине 2018 года. Мы наблюдаем рост их количества. Это связано в том числе и с тем, что государство стало поддерживать создание потребкооперативов. Положительную динамику по количеству пайщиков мы наблюдаем уже с 2017 года.

Со стороны министерства сельского хозяйства мы оказываем таким кооперативам всестороннюю поддержку, в том числе и грантовую. У нас созданы центры компетенции, которые открылись в каждом муниципальном образовании, где работают обученные квалифицированные специалисты и консультируют по всем необходимым вопросам. Если есть вопросы в плане организационно-правовых моментов и алгоритма создания кооперации, люди могут туда обращаться.

Вместе — выгоднее

— Помогает ли кооперация фермеров конкурировать на рынке, например, крупными предприятиями?

— Конечно, ведь если ты объединяешься, то становишься сильнее. У потребительской кооперации множество плюсов. Первое и самое основное — это доступ фермеров к материально-технической базе, кооперативной инфраструктуре. Это доступ к рынкам сбыта. Это организация собственного сбытового направления и вообще в целом это увеличение доходности сельхозпроизводителя.

«Грантовую поддержку на развитие материально-технической базы с условиями софинансирования 60 % на 40 % могут получить кооперативы, которые работают более года. Получить они могут до 70 миллионов рублей. Кроме того, для организаций, которые работают меньше года, по инициативе губернатора Вениамина Кондратьева принята еще более выгодная программа софинансирования: кооператив должен обеспечить только 10 % вложений. В этом году из краевого бюджета на нее выделено более 150 миллионов рублей»



Сегодня кооперативы участвуют в сельскохозяйственных ярмарках и открывают собственные магазины для реализации своей продукции.

На сегодняшний день у нас три основных направления кооперации — овощное, молочное и мясное. Объединяются все: личные подсобные хозяйства, крестьянско-фермерские хозяйства, юридические организации. Если они находят для себя какую-либо выгоду, если у них есть какие-то уже планы, и если они могут договориться.

У нас на Кубани сегодня работают порядка 15 тысяч фермерских хозяйств. И последние годы главная проблема фермеров — это сбыт продукции. Собственно, продать-то можно, вопрос только за какую цену. А если фермеры объединены в кооператив, у них появляется возможность производить товары с добавленной стоимостью, создать необходимую ритмичность поставок, продавать большие объемы расфасованной, вымытой, обработанной продукции. Есть возможность войти в торговые сети. Кроме того, у представителей кооперативов есть места на ярмарках выходного дня. Реализуется проект фермерских дворов по поручению губернатора Краснодарского края.

— Удастся ли нашим кубанским фермерам попадать в крупные торговые сети, на прилавки супермаркетов?

— Пока опыт кооперации у нас небольшой, но уже есть явные успехи. Например, молочная продукция сельхозкооператива «Ферма настоящих продуктов» из Славянского района представлена в премиум-сегменте супермаркетов Краснодарского края. Еще пример из Ейского района — кооператив «Ейский агросоюз». Там собирают овощную продукцию у членов кооператива, есть свое овощехранилище. Их продукция идет на объекты социального блока района и в санаторно-курортный комплекс.

Кроме того, могут создавать свои магазины для сбыта продукции. Такие примеры тоже есть, и, я думаю, в ближайшие 3–5 лет их станет намного больше.

Грант в помощь

— Как обстоят дела с кредитованием кооперативов?

— Если говорить о банковской сфере, ситуация непростая. Предложения, конечно же, есть, однако не все условия займов подходят фермерам. С другой стороны, есть фонд микрофинансирования, есть корпорация МСП, которые предлагают продукты именно для сельского хозяйства, и конкретно для кооперативов у них есть хорошие программы.

— Как государство поддерживает сельхозкооперативы?

— С 2017 года у нас заработали две меры господдержки в виде грантов, которые предоставляются кооперативам на невозвратной основе. По сути, предоставляя такую помощь, государство рассчитывает вернуть вложения за счет деятельности новой сельхозорганизации — рабочих мест, налогов, вклада в экономику. Грантовую господдержку на развитие материально-технической базы с условиями софинансирования 60 % на 40 % могут получить кооперативы, которые работают от года. Они более опытные, у них уже

есть какая-то финансовая отчетность. Получить они могут до 70 миллионов рублей. Есть второй вид господдержки — для начинающих кооперативов, которые работают меньше года. Это программа заработала при поддержке губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева, и она более приятная по процентам софинансирования: кооператив должен обеспечить только 10 % вложений. В этом году из краевого бюджета на нее выделено более 150 миллионов рублей.

— Каковы конкурсные этапы?

— Объявляется конкурс на прием документов. Самый важный документ в этом списке — бизнес-план. Еще нужен план расходов — это перечень приобретаемой техники, объектов строительства, которые собираются возводить за государственные деньги. Далее прилагается список документов по кооперативу: устав, список пайщиков. Основное требование к пайщикам — это их количество. Их должно быть не меньше десяти. И они должны быть сельхозпроизводителями. Полный пакет собранных документов отдается в министерство сельского хозяйства. Если заявка оказывается просчитанной, если есть социальная значимость, нет никаких задолженностей по налогам, то кооператив допускается к конкурсу. А дальше как в университете. Фермеры защищают свой бизнес-план, как дипломную работу. Конкурсная комиссия выставляет баллы. За переработку мяса — одни, за переработку молока — другие, за переработку овощей — третьи. За создание рабочих мест тоже начисляются баллы. Все еще зависит от того, какой именно проект. Если что-то строишь — баллов больше, если просто покупаешь технику — чуть меньше. Баллы суммируются, и принимается решение в пользу того или иного проекта. Если баллы одинаковые у обоих участников конкурса, то приоритет отдается тому, кто первый подал заявку.

— Кто контролирует освоение средств?

— В первую очередь министерство сельского хозяйства. Фермеры предоставляют отчетные документы, в течение двух лет они должны эти деньги потратить и отчитаться. Далее минимум в течение пяти лет они должны работать. А мы обязаны их контролировать. Деньги являются невозвратными в том случае, если грантополучатель полностью выполнил все условия. Если условия не выполнены, естественно, он их должен вернуть.

Основные показатели у нас — это создание рабочих мест и прирост объема реализованной продукции. За прошлый год создано порядка 75 новых рабочих мест. Это хороший показатель по Краснодарскому краю. Прирост объема реализованной продукции тоже обеспечен в полном объеме всеми кооперативами, у кого-то больше, у кого-то меньше. Но все целевые показатели, за редким исключением, достигнуты.