

«Помогать людям — это нормальное, здоровое отношение к жизни»

Руководитель крупнейшего в Кущевском районе Краснодарского края сельскохозяйственного предприятия ООО «ДВВ-Агро» Виктор Девтерев рассказал об особенностях работы в «открытом цеху», наболевших проблемах аграриев и о том, что, несмотря ни на что, бизнес и власть должны помогать простым жителям преодолевать житейские трудности и покорять спортивные и творческие вершины

— Виктор Владимирович, расскажите о возглавляемом вами предприятии «ДВВ-Агро». Чем оно занимается? В чем секрет его успешности?

— Основным видом нашей деятельности является выращивание сельскохозяйственных культур, таких как пшеница, кукуруза, подсолнечник, свекла, многолетние травы, горох, ячмень. Земли предприятия в основном все паевые. Ну а так как работаем мы уже 25 лет, постепенно эту землю пайщиков выкупаем. Площади, обрабатываемые «ДВВ-Агро», составляют на сегодняшний день около 15 тыс. гектаров. Помимо этого, у нас есть предприятие ООО «Колхоз «Заря»», на балансе которого 5,3 тыс. гектаров земли, а также еще одно предприятие в Кагальницком районе Ростовской области — СПХ «Пионерский», который владеет примерно 1,8 тыс. гектаров земельных угодий и занимается растениеводством.

Колхоз «Заря», помимо растениеводства, ведет животноводческую деятельность, потому что этому предшествуют исторические события. Колхоз нам достался от советского прошлого, а вместе с ним и люди, которые работали на фермах. Фермы были очень старые, на них уже ничего от оборудования не сохранилось, да и сами здания были в аварийном состоянии. Но остались порядка 60 работников, которых мы не могли бросить на улице.

Сегодня на предприятии один корпус на 350 голов дойного стада. Люди работают там с удовольствием, что положительно сказывается и на результативности фермы. Построили новый корпус (строим еще один), новый молокоприемник, силосную яму — и все это на территории старой фермы. Сейчас колхоз выдает 6,5–7 тонн молока в сутки. Но в основном мы все-таки, как и большинство аграриев на Кубани, растениеводы, животноводство для нас не основной вид деятельности. Каждый год валовой сбор пшеницы на нашем предприятии — минимум 50 тыс. тонн.

«Сложно постоянно работать в ноль»

— Как на вас, как на представителях аграрного бизнеса, сказалось введение экспортной пошлины на пшеницу? Повлияла ли пошлина на выручку вашего предприятия?

— Введение пошлины на данный вид сельскохозяйственной продукции, безусловно, отразилось на наших финансовых результатах. Так, к примеру, осенью 2020 года мы продавали пшеницу по 15–16 тыс. руб. за тонну, учитывая НДС, а в ноябре ее цена и вовсе поднялась приблизительно до 19,2 тыс. руб. за тонну. В основном это связано с тем, что в нашем районе в прошлом году был плохой урожай по причине засушливой погоды и апрельских заморозков. Мы надеялись, что в этом году такая цена на пшеницу сохранится, и уже исходя из нее строили дальнейшие планы по развитию предприятия, повышению заработной платы сотруд-



ФОТО: ЧУРКОВ И ОРЬ

никам, закупке новой современной техники и так далее. Однако была введена пошлина, уплату которой, по сути, переложили на производителей, снизив закупочную цену на пшеницу до уровня 2017 года — это 13–14 тыс. руб. за тонну. Вот мы, допустим, произведем в этом году на продажу порядка 60 тыс. тонн пшеницы. И если в том году мы продавали ее по 18–19 тыс. руб. за тонну, а в этом цена снизилась до 13 тыс. руб. — наша потеря измеряется в 5 тыс. руб. с каждой тонны. Умножаем на 60 — получаем 300 млн руб. в минус. Для нас это огромнейшие деньги. Сегодня мы держимся отчасти благодаря

помощи ООО КБ «Кубань Кредит», который кредитует нас на приемлемых условиях, так как заинтересован в развитии предприятия и, соответственно, в своей от этого прибыли. Поэтому главная проблема аграриев в регионе и в стране в целом — нестабильность в закупочных ценах, а также постоянное удорожание средств, которые нужны нам для выращивания собственной продукции. К примеру, постоянно растут в цене удобрения. Они в среднем подорожали в этом году на 20–25%. Есть такие позиции, как, например, карбамид, который в этом году вырос на 45%. Аммофос в прошлом году стоил 35–

37 руб., а сейчас — уже около 60 руб. По сравнению с 2020 годом стоимость дизельного топлива выросла в цене на 3–4%, а уборка начнется — будет еще повышение. Средства защиты в среднем выросли на 20–25%. Именно поэтому себестоимость нашей продукции также выросла в среднем на те же 20–25%.

На удорожании удобрений, расходного материала и ГСМ сказывается и сезонность, и курс валюты (у нас импортные средства защиты и семена), и пандемия, которая влияет на доставку, поставки и прочее. В основном у нас импортная зерноуборочная и посевочная техника (Lexion, Ropa, John Deere и пр.), но цены пока не позволяют производить ее масштабное обновление. Но мы не унываем, потому что на сегодняшний день погода для нашего предприятия складывается просто идеальная. Я такого, признаться, не помню. Свекла — в прекраснейшем состоянии, пшеница — в прекраснейшем состоянии, подсолнечник и кукуруза радуют глаз. Надеемся, что и закупочная цена на пшеницу подрастет к осени, потому что мировые цены уже показывают рост.

Сейчас еще ввели пошлину, квоту на подсолнечник. В прошлом году мы продавали его по 40 тыс. руб., а потом он вообще вырос до 60 тыс. руб., жаль, наши запасы закончились. В этом году мы рассчитывали, что начнем продавать его по 60 тыс. руб., но он еще не вырос, а пошлину уже повысили, поэтому мы находимся в ожидании худшего.

— Как отразился кризисный 2020 год на деятельности компании?

— Если честно, то пандемия никак не повлияла на наш сельскохозяйственный биз-



ФОТО: ЧУРКОВ И ОРЬ