

Сибирские овощеводы в борьбе за отрасль идут единым фронтом



Андрей Красиков

01.07.2010 г.



Сибирские агропроизводители, специализирующиеся на овощной продукции, получили новый шанс для своего развития. После массовой информационной кампании, разоблачающей уловки нечистых на руку дельцов от овощного рынка, снабжающих нас товаром сомнительного во всех смыслах происхождения и качества, местные агрофирмы укрепили свой статус. Помогает ли им это? Достаточно ли одного

доверия со стороны покупателей? Об этом шла речь на круглом столе, проведенном Сибирской редакцией «Известий» совместно с Межрегиональной ассоциацией «Сибирское соглашение» (МАСС). Среди участников — руководители ведущих сибирских агрофирм, представители науки, органов власти.

Как отметил первый зампреда исполкома МАСС, зампреда Координационного совета по сельскохозяйственной политике и продовольствию Сибири Виктор Алтухов, на протяжении десятилетий овощеводство как отрасль из поля зрения системно выпадало. Поддерживали животноводство, растениеводство, шла модернизация всего АПК, а овощеводство жило своей жизнью. Одни хозяйства приходили в упадок, наиболее сильные выжили, появились новые, современные. И только в последние годы пришло осознание, что отрасль без координирующего начала не выживет.

Стали общим местом высказывания о том, что местные производители овощей страдают от тарифов в энергетике, им составляет конкуренцию дешевая продукция из Средней Азии, но изменить это положение вещей вряд ли возможно. А что можно сделать?

По мнению Виктора Алтухова, ответы на эти вопросы должна найти сама отрасль в рамках созданного Союза сибирских овощеводов. За ними — позиционирование на рынке, четкое понимание своей ниши. Союз может и должен выходить с помощью Координационного совета на региональную и федеральную власть. Нужно ли местным производителям лоббировать законы, ставящие заслон импорту? Не приведет ли это к обвальному росту цен из-за неудовлетворенного спроса? Как это ни парадоксально, но руководители хозяйств против такого закона. Речь не о запрете ввоза чего бы то ни было, а о контроле за честным поведением на внутреннем рынке.

Что крестьянину имя, то горожанину безопасность

Пример, отражающий суть проблемы, приводит Виктор Беккер, директор ЗАО «Приобское»: «Мы производим огурцы под своей торговой маркой. На Центральном рынке Новосибирска держим киоск, через который реализуем часть продукции. Цена там всегда выше, чем на лотках рядом. Качество гарантируем. Возле киоска всегда стоят люди. Продукция расходуется, даже по высокой цене. И что я вижу? Торговцы, продающие товар, скажем так, далекий от нашего качества, пишут на ценниках «Приобское».

А как же сертификаты? Увы, и раньше им особой веры не было, а сейчас тем более. До анекдота доходит — на одном из лотков с огурцами на ценнике красовалась надпись «Ирмень» (крупный мясомолочный комплекс, огурцами там никогда не занимались. — Прим. «Известий»).

— Люди верят в ключевые слова: «российское», «алтайское», «кемеровское», «новосибирское». Дальше дело техники: мошенники лепят эти слова на что угодно, и вперед, — делится Николай Потапов, председатель Совета директоров Союза сибирских овощеводов, гендиректор ООО «Агрос».

И проблема не в импорте. Опасная продукция производится здесь. И формально она отечественная. На территории Новосибирской области 400 гектаров пленочных теплиц, в которых китайцы выращивают овощи, пользуясь технологиями и удобрениями, состав которых ни одна экспертиза толком определить не может. А по Сибири таких теплиц четыре тысячи гектаров. Но продать это под своей маркой они не могут. И пишут на ценниках наши бренды.

— Про всех китайцев так сказать нельзя, есть предприниматели, которые давно здесь работают и живут не одним днем. Но таких меньшинство, — говорит Виктор Алтухов. — Большинство же гостей из Китая едет сюда быстро разбогатеть. Причем любой ценой. И наши службы даже не могут определить, чем они удобряют свои грядки. Наша техника просто не идентифицирует их препараты.

— Отчасти мы можем защититься с помощью добровольной сертификации. Отчасти — с помощью ценовой политики, — резюмирует Николай Потапов, но признается, что одними этими мерами дело не исправить.

— Нужна нормальная государственная политика по отношению к местным российским (не только по географии, но и по сути) добросовестным производителям, — считает Николай Потапов. — Пример: мы вынуждены закупать импортную технику. Не потому что не патриоты, а потому что российских аналогов просто нет. Это не зерноуборочный комбайн, где выбор у крестьянина огромен — от «Джон Дир» до «Россельмаш». И в этом сегменте государство защищает рынок, поддерживая только покупку отечественной техники. В овощеводстве мы оказались под одной гребенкой с производителями зерна, хотя у нас выбора нет — только импортные машины. А раз они импортные, то господдержка нам не полагается.

— Что делает китаец-временщик? Начался сезон, привез земляков из Поднебесной, быстро насадил в теплицах непонятно чего, быстро «выгнал» до

товарных размеров и сдал в торговлю. Сезон закончился — все по домам. А я круглый год содержу здания, технику, плачу зарплату коллективу, — говорит Виктор Беккер. — Я не жалуюсь, просто чтобы мое хозяйство могло еще крепче стоять на ногах, мне нужны современные овощехранилища и линия по производству замороженных овощных смесей. Стыдно же: сами выращиваем морковь, а зимой в магазинах покупаем польские смеси. Только знаете, сколько стоит такая техника? Сотни тысяч евро. Именно евро, потому что в России она почти по всему списку не производится. А господдержки в этом вопросе мне не дают.

— И не только вам, — дополняет коллегу Дмитрий Левин, коммерческий директор тепличного комбината «Суховский» из Кемеровской области. — У нас все есть для успешного развития хозяйства: бренд, доверие покупателей, устойчивый спрос, имущество на балансе. Хотим расширить площадь теплиц. Но попробуйте взять кредит в банке на покупку оборудования. Не дают. Или условия такие, что брать не хочется. Коллеги со мной согласятся, что было бы честным для всех получить возможность приобретать лучшую технику на условиях 10% годовых на 8 лет. Это вполне рыночные условия. Наши коллеги поляки, поставляющие сюда свой товар, имеют на родине условия еще лучше — 3—5 % под голый бизнес-план.

Вырастили честно, а продали как придется

Значительная доля продукции местных производителей могла бы составить основу овощных закупок местных же школ, больниц, воинских частей. Так иногда и происходит, только производителей это не сильно радует.

— Вы знаете, как составляются конкурсные требования при проведении тендеров, например, для больниц? В одном лоте поставка моркови и кроватей и простыней, — делится Виктор Алтухов. — И кто выиграет такой конкурс? Конечно, посредник, который потом «отожмет» свою прибыль, сбив отпускную цену у производителя. Бюджетная организация заплатит по полной, а тот же колхоз «Вишневатский» недополучит прибыли. И не только он.

— До двадцати процентов того, что мы производим, уходит по таким тендерам через посредников, — говорит Дмитрий Левин. — И сделать я с этим ничего не могу. Мимо нас проносятся миллионные суммы. А это вообще—то наши честные деньги...

— Мы могли бы работать с теми же школами напрямую, причем очень грамотно. С утра пошла машина, развозит по школам и больницам ровно столько овощей, сколько нужно под их сегодняшнее меню. И собирает заявки на завтра. Никаких хлопот у главврачей с хранением овощей. И нам устойчивый сбыт. И за качество отвечаем, — это уже мнение и предложение Михаила Никитюка директора колхоза «Вишневатский».

Что поседем

Как бы то ни было со сбытом и господдержкой производителей, базовым остается семенной фонд. От этой «печки» все «пляски», когда говорят о производительности, отсюда же вопросы безопасности.

— Мы вынуждены были начать самостоятельно заниматься производством семян, — делится Николай Потапов. — Не от хорошей жизни, а потому, что, поездив по миру, поняли, как далеко отстали. Сейчас, как это ни парадоксально, наши специалисты, имея в руках лучшие технологии и возможность пользоваться всем разнообразием сортов, что есть в мире (а не только в Сибири), добиваются результатов, сопоставимых с трудами целых институтов СО РАСХН.

— Можно сколько угодно обвинять Россельхозакадемию, но давайте будем к ней справедливы, — парирует Виктор Алтухов. — На протяжении десятилетий агронаука финансировалась так, что едва хватало на мизерную зарплату. И то, что институты выжили и стараются наверстать упущенное, это их заслуга. И нам без испытания новых сортов не обойтись. Не поддержим их сейчас — все, про местные производительные и безопасные сорта можно будет забыть.

— Пока не будет хороших хранилищ и промышленной переработки — на рынке будет силен частник. То есть огородник. Увы, это данность. Мы не можем это не принимать во внимание, — отвечает за коллег-ученых Николай Полухин, заведующий лабораторией селекции и семеноводства картофеля и овощных культур Сибирского НИИ растениеводства и селекции СО РАСХН. — Мы успешно селекционируем и испытываем новые сорта томатов, картофеля, лука и других культур. Причем важно понимать, что испытания эти имеют статус государственных. И семена наши успешно конкурируют. Лучшее доказательство — спрос населения. В этом году даже не смогли его удовлетворить — он растет год от года.

— Сибирские сорта стали брендом и по вкусовым качествам, и по урожайности. Я за новые сибирские сорта, но считаю, что наше взаимодействие с РАСХН наталкивается на разность взглядов, — говорит Николай Потапов. — Мы за максимально полное использование разнообразия сортов и считаем, что так можно существенно усилить качественные характеристики продукции, которую мы производим. Сделать это нужно в сотрудничестве с СО РАСХН. Нам нужны системные овощные программы — сибирская и дальневосточная. Сдвинуть это дело мы можем только усилиями нашей ассоциации, МАСС и агронауки.

К слову, опыт максимально быстрого реагирования и, по сути, перестройки работы институтов СО РАСХН есть. В конце 80-х годов семена в пакетиках с печатью СО ВАСХНИЛ разлетались, как горячие пирожки. В то время, когда население массово двинулось на свои «шесть соток», сибирская агронаука в кратчайшие сроки совершила невозможное: быстро удовлетворила спрос как по объему, так и по качеству. За несколько лет огороды сибиряков преобразились новыми урожайными сортами, адаптированными к капризному климату. Это правда, это было. Сейчас агронаука «оттаяла» от тяжелых времен. Надежды на повторение успеха 80-х годов уже не кажутся призрачными. Созданный Общественный институт овощеводства, объединивший всех сибирских ученых, специализирующихся в этой области, дает отрасли надежду. Политика отдельных сибирских регионов, начавших включать в местный бюджет строку на поддержку овощеводства, — второе основание для этой надежды.

P.S.

В конце июля мы вернемся к разговору о состоянии дел в сфере снабжения населения плодово-овощной продукцией. На этот раз мы пригласим к разговору

руководителей торговых организаций и рынков.