

О нашем общем деле

Овощевод-практик, директор ООО «Агро Лидер»
А.В. Горбачев размышляет о наболевшем.

Овощеводство... Для одних это прилавок с красивыми свежими овощами. Для других – ежедневный каторжный труд, через силу и сквозь препоны. Для третьих – иллюзорная возможность быстро заработать. Для меня – благороднейший труд, приносящий радость своими результатами, жизненная школа. Так уж исторически сложилось, что львиную долю овощей и картофеля на юге России выращивали в небольших крестьянских, потом фермерских хозяйствах и на личных подворьях. Этому были свои основания: своя земля, рабочая сила – семья, да и реализация продукции приносила прямой видимый доход. Потом добавились овощеводческие участки и бригады в колхозах и совхозах. Выполнили план по овощам на города и предприятия и обеспечивали своих работников. Но когда иностранцы спрашивают меня, почему у нас при таких чудных природных условиях так мало теплиц, мне с горечью приходится констатировать: вам ваше государство столетиями помогало, стимулировало, а у нас до 90-х был закон, по которому теплица (на своей земле) площадью более 21 м² подлежала сносу, как орудие нетрудового дохода! Вот и пожинаем теперь плоды. Пока российское семеноводство и селекция овощей не в состоянии обеспечить наших производителей полным объемом необходимых семян, хотя и отечественные компании начинают появляться на нашем рынке с достойными гибридами, например, агрофирма «Поиск», Селекционная станция имени Н.Н. Тимофеева и др. Но этого все же мало при наших потребностях. Преимущество семян крупных иностранных компаний – в надежности, качестве и сопоставимости характеристик гибридов из года в год. А наших ученых государство обеспечивает по какому-то остаточному принципу.

В мае мне довелось побывать в Москве на территории кластера «Фуд-Сити». Место очень показательное. Вот павильон, посвященный капусте. Справа от входа – десятка три фур из Казахстана, слева по столько же узбекских и азербайджанских. И ни од-

ной российской машины! А ведь на Кубани – разгар уборки ранней капусты. Цена капусты в павильоне – от 15 до 20 р/кг. В этой цене: семена (1,3 р/шт), рассада (на обогреве), ГСМ, СЗР, удобрения, уход, уборка, доработка и фасовка, доставка, стоимость аренды места на рынке, зарплата продавцов, и т.д. Не может наш продукт прорваться на этот рынок! При всех прочих равных условиях стоимость ГСМ у нас намного выше, расходы на рабочую силу (дефицитную) намного больше, стоимость СЗР и хороших удобрений, систем капельного орошения из-за колебаний курсов валют взлетели неимоверно. Вот и мечутся наши овощеводы, решая, стоит ли и дальше выращивать малопродуктивные овощи, или бросить это благородное, но не дающее реальной прибыли дело.

А что же овощеводы за рубежом? Большинство из них производят одну, реже 2-3 культуры овощей на протяжении десятилетий, иногда столетиями (фермерские династии). Под эти культуры и технологии приобретены необходимые почвообрабатывающие и уборочные машины, оборудование для переработки и хранения. Использование ручного труда минимизировано, а это – львиная доля себестоимости продукта. Вот и получается на выходе продукция необходимого качества за счет досконального многолетнего опыта производства, с минимальной себестоимостью, да еще и встроенная в многолетний рынок потребления. Добавьте сюда субсидирование со стороны государства и защиту внутреннего рынка системой квот от иностранной интервенции. Как говорится – нам и не снилось!

У наших же овощеводов из года в год сплошные качели: прибыль – перепроизводство – обвал цен. Из-за полного отсутствия ориентиров со стороны государства в этих процессах попытались мы, на основе бухгалтерского учета, дать визуальную картину в виде графиков продаж семян овощей по группам за последние годы. Никого не интересует, не верят, вот и наступаем на одни и те же грабли.

Но ведь есть и у нас прекрасные примеры ведения такого сложного хозяйства! Лишь два примера: «Агро Союз» Крымского района и ИП Ерохина Е.А. в Темрюкском районе. Стабильное производство, широкий востребованный рынок ассортимента, огромная работа по подбору сортов и гибридов, анализ прибыльности культур, колебаний цен по сезонам и годам – все это в совокупности позволяет им успешно жить год за годом с наращиванием производства и неплохими финансовыми результатами. А ассортимент позволяет сгладить межсезонные ценовые провалы, привлечь крупных потребителей, получить стабильное финансовое положение. Это, насколько могу судить, оптимальный способ развития среднего и мелкого овощеводства. О крупном говорить не буду: оно живет по своим законам, мало нам понятным. Для мелких же КФХ и ЛПХ вижу только два пути. Первый – работа под конкретные заказы конкретных потребителей, закрепляемая многолетними формальными и неформальными взаимоотношениями. Но он чреват обрывом в любой момент. И второй путь – объединение в любые формы сотрудничества, что позволит войти в контакт с крупными рынками, сетями и даст достаточно стабильный и гарантированный сбыт Вашей продукции, а это в нашем деле – главное!

Государство же наше, пока что только декларативно оказывает влияние на этот, скажем мягко, малоупорядочный, но очень важный сегмент производства. Никак не защищен внутренний рынок от интервенции овощеводческой продукции из ближнего и дальнего зарубежья.

Но наши овощеводы всегда выживали не благодаря, а вопреки! Думаю, что ситуация поменяется, хоть и не скоро. Будем полагаться друг на друга, больше пока не на кого. Со своей стороны обещаю для помощи овощеводам выкладывать на нашем сайте ООО «Агро Лидер» графики продаж семян овощных культур по группам за несколько предыдущих лет. Думаю, это может быть интересно овощеводам не только Кубани, но и других регионов.

С огромным к Вам и Вашему труду уважением
директор ООО «Агро Лидер»
Андрей Горбачев