

Новые вкусы Кубани

Ведем откровенный разговор о проблемах и перспективах развития овощеводства Краснодарского края.

В №4 журнала за 2023 год мы начали беседу с Андреем Васильевичем Горбачевым, директором ООО «Агролидер» (Краснодарский край), который постоянно общается с непосредственными производителями с.-х. продукции. Сегодня мы продолжаем разговор о главных вызовах и актуальных направлениях развития овощеводства одного из южных регионов России.

– Какие ключевые изменения произошли в структуре выращивания овощей на Кубани в последние годы? Есть ли еще овощи, которые стали более популярными в 2022–2023 годах, и те, которые, наоборот, ушли на второй план? Каковы текущие тренды на рынке овощей в Краснодарском крае с точки зрения потребителей?

– Да, трансформация происходит и связана она с несколькими факторами. Первый фактор – изменение структуры питания. В наибольшей степени на нее повлиял переход на потребление замороженных овощей, увеличение доли зеленных культур и в какой-то степени отход от традиционного борщевого набора. Все больше используются и полуфабрикаты, причем получают их сами люди, зачастую используя новые методы и ставшие доступными технологии.

Появилась информация, что потребители стали все чаще включать в рацион салаты, черри-томаты, брюссельскую капусту и брокколи. Я несколько лет езжу в один и тот же санаторий и иногда привожу с собой какие-то интересные культуры, выращенные в окрестных хозяйствах. Так вот, люди, живущие в 30–40 километрах от места производства, даже не знают, что это. Простейшую кольраби на рынке даже в сезон найти невозможно – никто ей не торгует. А те, кто ее все же попробовал, просто восхищаются! Я уже не говорю про такую экзотику, как спаржа или пак-чой. Парадоксально, но наше население готово покупать ту же кольраби или брюссельскую капусту, но зачастую не могут их найти на рынке свежей продукции. Значит, как минимум просматривается направление для увеличения производства этих культур в нашем регионе. Увы, рынок к ним еще не повернулся лицом. Все дело в малоизвестности отдельных продуктов. Но как только население их распробует, совершенно очевидно, что ситуация изменится.

В связи с тем, что рабочая сила становится все более дорогой и, кроме того, находится в ограни-

ченном количестве (это касается как приезжих, так и местных наемных рабочих), многие средние и мелкие фермеры уходят от этих трудозатратных культур. Производство огурца и томата начинает сегментироваться, концентрируясь у мелких и у очень крупных с.-х. товаропроизводителей. То есть те, кто, с одной стороны, использует труд собственной семьи, а с другой – почти полную механизацию. Все остальные находятся в несколько плачевном состоянии. Могу точно сказать, что те фермеры, кто свернул свой бизнес в последние годы, называли нехватку работников как одну из основных причин для прекращения своей деятельности.

Этот год для овощеводов в отношении прибыльности продукции сложился неплохо. Однако дороговизна рабочих рук, а также сумасшедший взлет цен на семена, удобрения, средства защиты растений и солянку почти полностью нивелировали эту прибыль.

– В прессе озвучивались планы руководства Краснодарского края по результатам 2022 года полностью выйти на самообеспечение по семенам растениеводческих культур. Как вы считаете, осуществились ли (или осуществимы ли в принципе) эти планы применительно к семенам овощей? Удастся ли российской селекции отвоевывать позиции у иностранных производителей?

– Пока я, к сожалению, не наблюдаю полноценного замещения семян импортных производителей. Применительно к овощам удастся отвоевать, думаю, максимум процентов двадцать-тридцать. Я не говорю о зерновом и масличном секторах, где самообеспечение вполне возможно. При этом емкость рынка семян овощных культур только одного юга России, по экспертным оценкам, составляет 8–10 млрд р.

Тут еще проблема вот в чем: мы очень долго привыкли к иностранной ассортиментной линейке сортов и гибридов, мы к ним в итоге привыкли и у нас очень поднялась планка качества. Российские селекционно-семеноводческие компании, например, «Поиск» и «Гавриш», в последние годы сделали очень большой рывок вперед и по некоторым культурам уже вплотную приблизились к зарубежным гибридам, а где-то даже превошли их. Но и сами компании это признают: чтобы полностью обеспечить потребности россиян в высококачественных семенах по всем овощным



А.В. Горбачев, директор ООО «Агролидер»

культурам, необходима помощь государства. Тут нужно понимать, что западные корпорации почти всегда используют в своей работе государственно-частное партнерство, а у нас в этом направлении сделаны только первые шаги.

В то же время цена отечественных семян также гораздо ниже. Если даже где-то мы не можем добиться такой же урожайности, как, скажем, из голландских семян, то совершенно не жалко посадить немножко больше, чтобы получить сопоставимый объем продукции.

Я уже не говорю про классическую науку. В крае очень хромает система обеспечения научно-производственных работ. Не раз общался с селекционерами, которым приходится буквально выпрашивать тюк субстрата или системы капельного полива для своих опытов. Это совершенно диссонирует с заявлениями на самом высоком уровне про то, что мы должны обеспечивать себя собственными семенами. Увы, каких-то вложений в это как не было, так и нет. Если у государства нет денег, может быть, стоит привлекать частный капитал. Одно могу сказать – такая ситуация недопустима.

– Какие вызовы и проблемы стоят перед овощеводами Кубани и Краснодарского края в 2023 году?

– Из последних могу отметить уход с рынка некоторых химических компаний, предлагавших достаточно хорошие СЗР. Теперь многим приходится подыскивать сопоставимые аналоги. У нас есть достойная замена – линейка водорастворимых удобрений семейства «Аквалис». Правда, когда технология отработана и ты знаешь, на что ты можешь рассчитывать, – это одно. В случае, если тебе нужно еще параллельно проводить какие-то экспери-

менты даже с хорошим препаратом, – это совсем другое. Здесь как в автомобилестроении. После того, как несколько компаний ушли, тут же подключились наши китайские партнеры. Свято место пусто не бывает. Однако вот этот переходный период, конечно, не из простых.

– Эксперты считают дальнейший рост объемов производства и прироста площадей на Кубани и, в частности, в Краснодарском крае маловероятным из-за того, что здесь и так достаточно большой объем площадей защищенного грунта для выращивания овощей. Из-за этого инвесторы очень осторожно относятся к кредитованию таких проектов. Как вы полагаете, просматриваются ли сейчас драйверы возможного роста и расширения этого сектора или ему уготована стагнация?

– Хочу начать с того, что на этом рынке, как мне кажется, нет настойчивости. То есть предприятия возникают несистемно и как-то хаотически. Не просматривается общая тенденция движения в какую-то определенную сторону. Слишком уж в последние годы рынок был рассегментирован: то одна страна поставит огромную партию продукции, то другая. А сопоставимость себестоимости наших и импортных продуктов пока не в нашу пользу. Климат Краснодарского края все же холоднее тех стран, откуда идут основные потоки продукции. Овощи у нас также несколько сложнее выращивать, да и с дотациями не всегда все в порядке. Там, где люди надеялись получить нормальную устойчивую прибыль, выходят в лучшем случае на самоокупаемость. Поэтому комбинаты появляются и будут появляться, но их строят и будут строить отдельные крупные игроки рынка, которые руководствуются никому не ведомой логикой. Возможно, и инвесторы не особо туда стремятся, так как не видят общего вектора развития отрасли. Конечно, трудно координировать направление, где большинство продукции выращивают частники в мелких и средних ЛПХ. Какую-либо точную статистику по ним собрать крайне сложно.

Проблема разобщенности, как я считаю, очень серьезно влияет на эту отрасль. Почему сейчас завоевывают рынок азербайджанские розовые томаты? Просто за счет вала они могут держать цену на очень привлекательном уровне, а продукт у них сопоставим по вкусовым качествам. У нас же в этом отношении есть проседания просто потому, что не можем обеспечить бесперебойное снабжение потребителей необходимым объемом продукции.

На сегодняшний день этот рынок далеко не заполнен. Пока что есть, куда расширяться. Давайте говорить честно: у нас в сезон хорошего томата открытого грунта вообще не купишь! Люди ищут для томатного сока или пасты вкусную и хорошую продукцию, а ее нет. В открытом грунте отсутствует необходимый уровень механизации, да и технологии подотстали. И Кубань в этом отношении обладает очень хорошим потенциалом. То есть и вкусовые качества достаточно высокие, и уровень пестицидной нагрузки не столь высок. Люди могут найти у нас вкусную и полезную продукцию. Не могу судить за всю страну, но думаю, что за пределами региона ситуация обстоит несколько хуже. Именно поэтому стагнация в сфере строительства новых тепличных комбинатов нам пока не грозит.



Выращивание органических овощей на «Биоферме Кубани»

– Недавно в России утвердили стратегию развития органик-производства. Краснодарский край – одно из мест, которое лучше всего подошло бы для развития органического овощеводства, и отдельные успешные проекты в этой сфере здесь уже запущены. Появляются ли новые желающие развивать это направление или оно так и не стало каким-то устойчивым трендом?

– Одним из драйверов расширения не только тепличного бизнеса и отрасли в целом в теории может выступить как раз органическое земледелие. На Кубани уже появился целый ряд КФХ соответствующего профиля. У них, в частности, налажены связи с московскими поставщиками. Людей, пекущихся о своем здоровье, меньше не становится, так что емкость рынка там огромнейшая. К тому же органик-продукция востребована из-за своей малой аллергенности.

Здесь очень важна роль личности, людей, которые толкали бы это направление вперед. В каждом узле этой все еще нетипичной для нас отрасли должен быть свой подвижник, читай – опытный агроном. Если его нет, то все буксует – это не то направление, которое позволяет спустя рукава получить достойный продукт и соответственно нормальную прибыль. Необходимо очистить почву, подобрать культуры и подходящие технологии. На это нужно минимум несколько лет. И только небольшой процент фермеров, в частности, Сергей Воданюк, совладелец и автор проекта «Биоферма Кубани», почувствовал вкус этого своеобразного, индивидуального производства. Там нет легких решений, как и в биозащите. Сколько об этом уже сказано, а полноценно практикуют ее у нас единицы.

– Вы можете что-нибудь рассказать о теплицах пятого поколения, которые позволяют выращивать овощи круглый год?

– Я сталкивался с теплицами разного уровня: и малообъемными, и бесстеллажными (грунтовыми) и гидропонными. Технологически построить теплицу – это сейчас не такая большая проблема. Вопрос в том: кто в ней будет работать? Специалисты такого уровня у нас просто нет. А за тех, кто уже сформировался как настоящий профи, руками и ногами держатся комбинаты, которые работают по этой или приближенной к ней технологии. Например, в АО «Сад Гигант» есть прекраснейший гидропонный тепличный комплекс по выращиванию салата. Но из-за отсутствия специалистов и невозможности организовать работу он уже лет семь простаивает. При этом востребованность в салатных культурах огромнейшая! Если бы проблему со специалистами закрыли, дело по внедрению теплиц пятого поколения и других технологических новшеств пошло бы намного быстрее.

– Насколько активно в овощеводстве Краснодарского края проходит процесс импортозамещения?

– Пока что потребности фермеров со стороны отечественных производителей по многим направлениям не закрыты. Как я уже говорил, они оказались разбалованы хорошими импортными технологиями и не всегда готовы переходить на аналоги, уступающие в качестве. На самом деле, комплектующие для зарубежных продуктов берутся в основном у нас, в России, а иностранные концерны просто доводят их до необходимого уровня. Мы просто отдаем это все в никуда и почему-то не можем сделать то же самое. А заве-

зенное стоит не то что втридорога, а в десять раз дороже.

– Можете ли вы что-то сказать о существующих мерах господдержки овощеводов? Недавно появилась информация, что в 2023 году впервые была предоставлена господдержка на возмещение части затрат на производство овощей защищенного грунта. Насколько востребованы и доступны такого рода средства?

– Сразу скажу, что мой круг общения – мелкие и средние производители овощей, поэтому могу говорить только за них. Живой пример. Один мой знакомый, который очень давно выращивает овощи в защищенном грунте, решил расширяться и поставить новые теплицы, попутно улучшив и некоторые другие технологии. Когда он попытался получить субсидии, ему сказали: а денег сейчас пока нет, и мы не знаем, когда будут. Человек вынужден лезть в финансовую кабалу, хотя он и рассчитывал на дотации, о которых было столько заявлений. Не скажу за всех, но отмечу, что пока это все еще крайне нестабильно: кому-то повезло, а кому-то нет. Допускаю, что на уровне крупных агрохолдингов это работает, но упомянутый мной сегмент, который на самом деле занимает львиную долю рынка, тут, увы, в большинстве случаев оказывается обделенным.

– На Кубани не первый год обсуждается проект создания фермерских кооперативов, которые должны были взять на себя функцию посредников между локальными с.-х. товаропроизводителями и крупными продовольственными сетевыми компаниями. В сентябре 2023 года в первом чтении был принят законопроект об «опорном» фермере. Сможет ли он помочь конкретным владельцам небольших КФХ, занимающихся выращиванием овощей?

– Могу сказать, что два направления на сегодняшний день просто перезрели и напрашиваются на то, чтобы их повсеместно внедрили, как говорится, «еще вчера». Первое – это современ-



Выращивание рассады кочанных салатов в ООО «Фермер Кубани» (Краснодарский край)

ные рассадные комплексы, которые позволяли бы выращивать рассаду надлежащего качества и по приемлемой цене. Успешные примеры я видел в Турции, есть они и в Волгоградской области. Второе – обустройство и создание кооперативов, а на их базе специальных бирж по централизованной продаже и закупке различных с.-х. продуктов. Но, сами понимаете, подобная биржа без хранилища не может существовать. То есть это полноценные торговые площадки. Не «дикие» рынки, когда фуры едут через переулки, а их владельцы выкручивают руки кому хотят, попутно устанавливая любые цены. Если это не развивать, то дальше мы не двинемся.

Что касается «опорного» фермера, то предполагается, что крупный аграрий с широкой материальной базой, которому будет оказана субсидиарная или грантовая поддержка, должен будет объединить вокруг себя более мелких производителей, чтобы обеспечить торговым сетям необходимый объем местной сельхозпродукции. Однако пока никаких практических результатов в этой сфере, кроме нормотворческой, я не вижу.

– Можете ли вы оценить развитие цифровизации в сфере овощеводства открытого грунта? Из открытых источников известно, что на юге России активно внедряется искусственный интеллект (ИИ), беспилотная сельхозтехника и другие цифровые продукты для аналитики, прогнозирования и последующих рекомендаций фермерам. Также недавно «Яндекс» запустил платформу, позволяющую бизнесу получать данные о прогнозе погоды и связанных с ним рекомендациях. Есть ли уже какие-либо отзывы от реальных с.-х. товаропроизводителей о востребованности этих технологий и сервисов? Что сдерживает развитие таких технологий в Краснодарском крае?

– С моей точки зрения, цифровизацию в овощеводстве открытого грунта можно было бы внедрить, если создать реальные математические модели тех или иных культур. Тогда закладывая необходимые параметры, можно с легкостью получать рекомендации о том, что необходимо сделать, например, завтра или послезавтра. Но поскольку это живая и открытая структура, смоделировать такие биоценозы очень сложно. Это могло бы сработать в условиях защищенного грунта и искусственного климата, но по открытому грунту я тут пока реальных результатов не увидел даже в достаточно передовых хозяйствах.

Совсем недавно, перед началом СВО, у нас был всплеск интереса и соответственно продаж беспилотных летательных аппаратов. Если вы поинтересуетесь сейчас, их внедрение прекратилось, так как любые полеты подобных БПЛА в нашем крае пока по понятным причинам запрещены. Что же касается сервиса о прогнозе погоды с рекомендациями, то тут, мне кажется, это не совсем то, что вкладывается в понятие «цифровизация», хотя, уверен, он найдет своего потребителя.

Вы меня поймите, я не против цифровизации как таковой, но сейчас точно не до жиру. Тут бы хорошую сеялку приобрести или комбайн для уборки – они сыграют гораздо большую роль, чем это несомненно нужное направление.

Беседовал Бутов И.С.