

СДЕЛАТЬ АПК ЛОКОМОТИВОМ ЭКОНОМИКИ

ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ
КОМПАНИЙ «ЮГ РУСИ»,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО
СОЮЗА РОССИИ

Сергей Васильевич Кислов



Группа компаний «Юг Руси» была основана в 1992 году и с тех пор прошла путь от небольшой фирмы, занимавшейся поставками муки в страны СНГ, до одного из самых мощных агропромышленных холдингов России, который строит свою деятельность в соответствии с концепцией вертикальной интеграции всех процессов: от выращивания и переработки сельскохозяйственного сырья до сбыта готовой продукции через собственную дистрибьюторскую сеть.

Сегодня «Юг Руси» – ведущий в стране производитель широкого ассортимента брендированной пищевой продукции бакалейного ряда. Основное направление деятельности холдинга – производство растительного масла. Девять маслозаводов «Юга Руси» (в их числе один из крупнейших в Европе – Ростовский МЭЗ) выпускают такие известные всем марки, как «Золотая семечка», «Аведовъ», «Злато», «Милора», «Раздолье» и «Южное солнце». По совокупности им принадлежит более трети отечественного рынка бутилированного растительного масла, что делает «Юг Руси» национальным лидером в производстве этого продукта. ГК «Юг Руси» также является крупнейшим в России экспортером бутилированного растительного масла, растительного масла наливом и шрота, лидирует и среди отечественных экспортеров зерна.

Логистическая инфраструктура ГК «Юг Руси» включает 27 элеваторов в России и на Украине, парк грузового автотранспорта и 3 морских портовых термина-

ла. На нескольких мельничных комплексах «Юга Руси» вырабатывают муку, которая идет и в свободную продажу, и на производство хлебобулочных изделий на хлебозаводе «Юг Руси» – крупнейшем в Ростовской области предприятии хлебопекарной промышленности.

Кроме того, ГК «Юг Руси» выпускает широкий ассортимент брендированных майонезов, овощных консервов, плодово-ягодных соков и других пищевых продуктов.

В состав группы компаний «Юг Руси» входят 19 сельхозпредприятий в Ростовской области, Краснодарском крае и Волгоградской области с общей площадью сельхозземель около 200 тыс. га. За счет использования самой современной техники, передовых агротехнологий и лучших селекционных достижений, а также грамотного менеджмента все хозяйства агрохолдинга, стоявшие перед вхождением в ООО «Агросоюз «Юг Руси» (далее – Агросоюз) на грани банкротства, были выведены на траекторию устойчивого развития.

Ежегодно хозяйства Агросоюза собирают более 200 тыс. т зерновых и зернобобовых культур. Из этого зерна в рамках реализуемой концепции «от поля до прилавка» «Юг Руси» выпекает хлеб. Хлебозавод «Юг Руси» – главный ростовский пекарь. Статистика свидетельствует: самый дешевый хлеб в России продается именно в Ростове-на-Дону. Килограмм главного социального продукта – формового хлеба из муки первого сорта (так называемого кирпичика) в донской столице, по данным Росстата, стоит чуть дороже 20 рублей. Это на 40% ниже, чем в среднем по стране, где цена за килограмм хлеба превышает 34 рубля.

Всё дело в том, что фактически ростовчанам не завод продает хлеб, а сельчане, которые его выращивают. Можно сказать, что в каждой булке или буханке – наглядный пример вертикальной интеграции «от поля до прилавка». Сельчане напрямую поставляют зерно на хлебозавод в рамках одного холдинга. Значит, в ростовском «кирпичике» нет не только разрыхлителей и консервантов, но и маржи посредников. Сельчане заранее знают, какое зерно нужно хлебопекам, и дают продукт заданного

1



ОСНОВНОЙ ВИД ПРОДУКЦИИ ГК «ЮГ РУСИ» – РАСТИТЕЛЬНОЕ МАСЛО

2



ХЛЕБОЗАВОД «ЮГ РУСИ» ВЫПУСКАЕТ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ХЛЕБОБУЛОЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

3



ХЛЕБ «ЮГА РУСИ» САМЫЙ ДОСТУПНЫЙ ПО ЦЕНЕ В РОССИИ

4



УБОРКА УРОЖАЯ ПШЕНИЦЫ В ОДНОМ ИЗ ХОЗЯЙСТВ АГРОСОЮЗА «ЮГ РУСИ»

качества. То есть происходит «усушка и утриска» затрат на производственный процессинг у мукомолов. Мукомолы, кстати, тоже свои, из холдинга. Значит, лишнего на муку не «накрутят». И транспортировка зерна и муки, и их хранение – всё это «Юг Руси» делает сам, снижая издержки везде, где возможно. В результате с 2010 года цена на производимый предприятием социальный хлеб не меняется и составляет 17,35 рубля за килограмм.

Делать основной вид хлеба максимально доступным – это не только проявление социальной ответственности руководства холдинга, но и продуманная, просчитанная экономическая стратегия. Низкая цена дает эффект масштаба. Чем ниже цена, тем больше загружены мощности завода. А значит, дешевле каждая единица продукции. Завод привозит также десятки видов эксклюзивного хлеба для функционального здорового питания, сдобы, кексов, крендельков – всего около 160 наименований ассортимента.

Возвращаясь к теме сельского хозяйства, следует отметить, что «Юг Руси» входит в первую тройку самых крупных и эффективных сельхозпроизводителей России. Агросоюз «Юг Руси» активно использует новейшие разработки и технологии. Внедрена технология прямого сева сельхозкультур (no-till), при которой исключается любая механическая обработка почвы: в поле работают только сеялки, опрыскиватели (химобработка

посевов против сорняков и вредителей) и комбайны. Во всех хозяйствах используются элементы системы точного земледелия, которая предусматривает управление сельхозмашинами с помощью GPS-навигаторов. На засушливых, солонцовых землях применяется технология химических паров, позволяющая сохранять в почве больше влаги по сравнению с традиционным механическим способом борьбы с сорняками.

Образно выражаясь, Агросоюз выращивает не центнеры, а рубли с гектара. Руководитель хозяйства предлагает свои культуры, свой севооборот и обосновывает свои выкладки цифрами. Это связано с тем, что все хозяйства завязаны на конечный результат. Селяне работают сами на себя, они мотивированы на финансовый результат и производят то, что особенно необходимо людям сегодня и за что потребители, соответственно, готовы платить.

Без новых технологий трудно работать в рыночных условиях. «Юг Руси» всегда был застрельщиком нового. Например, нулевую обработку почвы здесь ввели одними из первых. «Юг Руси» также продвигает выращивание культур, которые либо не выращивали вообще, либо забыты. Например, примерно 12 лет назад мы начали выращивать горох. Причем сначала Агросоюз навязывал эту культуру, потом люди сами увидели рентабельность. Через некоторое время изменилась ситуация на миро-



5



ПРЕЗИДЕНТ ГК «ЮГ РУСИ» С.В. КИСЛОВ РАССКАЗЫВАЕТ ПРЕМЬЕР-МИНИСТРУ СТРАНЫ Д.А. МЕДВЕДЕВУ О ПРОИЗВОДСТВЕ БИОТОПЛИВА ИЗ ПОДСОЛНЕЧНОЙ ЛУЗГИ.

вом рынке, и мы сказали: хватит гороха. «Юг Руси» активно выращивает новые для региона культуры: рыжик масличный, лен масличный, в 2013 году впервые посеял сафлор и крамбе абиссинскую.

Но здесь существуют ограничения. Хотелось бы, чтобы отечественная наука давала аграриям высококачественные семена, потому что сегодня сельяне используют в основном импортные, что неправильно. Например, 12 лет назад для выращивания подсолнечника в хозяйствах использовалось около 85% семян российской селекции и только около 15% – импортной. Сегодня продукция семеноводческих предприятий России составляет где-то 10%, а остальное – импорт.

Этот и другие вопросы, с которыми «Юг Руси» и тысячи наших коллег сталкиваются в повседневной деятельности, выносятся на рассмотрение органов законодательной и исполнительной власти России Агропромышленным союзом России (Росагропромсоюз) – старейшей некоммерческой организацией российского АПК, председателем которой я являюсь в рамках общественной деятельности.

Если говорить о проблемах отечественного АПК в комплексе, то следует отметить, что устойчивость пищевой промышленности во многом строится на устойчивости отечественной сырьевой базы. При этом наши аграрии, конкурируя с зарубежными, оказываются в далеко не равных условиях. Средний размер субсидии на 1 га пашни в Европе составляет более 200 евро, а в России – около 15 евро. Таким образом, для сырьевой обеспеченности отечественной пищевой промышленности необходимо увеличить погектарное субсидирование российских аграриев до паритетных с Европой величин.

Также необходимо выравнивание кредитных условий. В Европе и США ставка по кредитам для АПК составляет 1–4%. В России даже при условии 100%-ного субсидирования – более 8%. При этом для поддержания конкурентоспособности российским компаниям остро необходим как доступ к оборотным средствам, так и кре-

6



С.В. КИСЛОВ ПРЕДЛАГАЕТ ПРЕЗИДЕНТУ РОССИИ В.В. ПУТИНУ ОЦЕНИТЬ КАЧЕСТВО МАСЛА «ЗОЛОТАЯ СЕМЕЧКА»

диты на модернизацию оборудования. Создание специальных условий государственного кредитования АПК под адекватный европейским условиям процент явилось бы мощной формой поддержки.

Что касается сегодняшних механизмов господдержки, таких как субсидирование процентных ставок, привлекаемых переработчиками для закупки сырья, здесь необходимы изменения. Так, сегодня субсидию можно получать только в регионе регистрации головной компании. И холдинги, имеющие производственные площадки в разных регионах, от этой поддержки оказываются отрезанными.

Кроме того, при вступлении в ВТО Россия отказалась от применения экспортных субсидий. При этом, например, в Европе они могут составлять более 100 долларов на 1 т зерна. Если страна лишена возможности предоставлять экспортные субсидии, то для российского АПК существенной поддержкой могло бы стать бесплатное предоставление государством услуг по сертификации экспортируемой продукции.

Методов стимулирования сельхозпроизводителей много, и другие страны активно их используют. Например, участие государства в страховании урожая. Размер минимального урожая страхуется фермером, и если урожай оказывается ниже этой цифры, то государство участвует в компенсации этой разницы, которую фермеру выплачивает страховая компания.

Еще один важный аспект – социальное питание. В США, например, государством на него тратится более 70 млрд долларов в год, в то время как у нас господдержка на всё сельское хозяйство – 5 млрд долларов. А индустрии социального питания у нас нет как таковой – отдельные примеры есть в регионах. Сейчас Росагропромсоюз совместно с Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и другими федеральными институтами думает над тем, как это можно внедрить.

Это вполне реалистичный сценарий. В Америке карточки дают малоимущим, чего мы стесняемся? Постоянно



слышится тезис, что цена на хлеб не должна быть высокой. Но почему? Почему селяне, которых мы из последних сил субсидируем, должны потом субсидировать всех остальных ценой на хлеб? Кому оказывается защита? Социально незащищенным? Так давайте выдадим им продуктовые карточки на хлеб – и всё. Это и реально и справедливо.

Еще одна проблема – это полка. Допустим, вы вырастили урожай, сделали из него продукты питания и привезли в супермаркет, а он у вас их не принял. И тут, к сожалению, то узкое горлышко, которое не дает аграрному сектору России развиваться дальше. Кроме того, что сети дают очень высокие наценки, им выгодно работать с импортной продукцией, которая имеет высокий срок хранения и которая, в том числе, изготовлена с использованием сырья из ГМО. Она более дешевая и может не терять своего товарного вида на протяжении года. Как можно соревноваться с ней нашему экологически

чистому овощу, который вянет через неделю-две, как ему и положено по природе? Никак. Поэтому он для сети неинтересен. При этом в России, с одной стороны, действует запрет на выращивание ГМО-продукции, а с другой – не запрещена реализация продуктов с ГМО. Это абсурдная ситуация, в которой мы, к сожалению, живем.

Одно из мощных конкурентных преимуществ России – это возможность производить продукты, свободные от генетически модифицированных организмов. Распространение ГМО представляет значительную угрозу как для здоровья населения, так и для экономики нашей страны. Об этом селяне мало говорят, но если завтра не будет сбыта нашей продукции, то послезавтра не будет и самой нашей продукции.

Во многом решение вопроса ГМО – это решение вопроса будущего России. К нему мы призываем все здоровые силы общества, бизнеса и государства.