



Челябинский агрохолдинг «Равис» — лидер УрФО по производству мяса птицы. Его здесь получают свыше 72 тыс. т в год. Кроме того, разводят свиней и коров, надаивают более 20 тыс. т молока, обрабатывают свыше 120 тыс. га пашни для выращивания зерновых и кормовых культур.

Масштаб предприятия физически ощущаешь, когда видишь его со смотровой площадки, расположенной на крыше комбикормового завода. Это верхняя точка, откуда отлично просматриваются обновленные производственные корпуса для выращивания бройлеров (в каждом по 300 тыс.), новая котельная, инкубатор, убойно-перерабатывающий комплекс, цех по утилизации отходов... Дорожная сеть выстроена таким образом, что «чистые» дороги, ведущие в корпуса к цыплятам, никогда не пересекаются с «грязными», по которым птицу транспортируют в цех убоя.

Все это вместе взятое — ООО «Равис-птицефабрика «Сосновская» — головное предприятие агрохолдинга. В его состав также входит ряд сельхозпредприятий, в них «Равис» также инвестировал средства и вдохнул вторую жизнь. В июле птицефабрика произвела рекордные 7 тыс. т мяса птицы. О слагаемых успеха и сегодняшних проблемах отрасли в интервью нашему корреспонденту Лидии Панфиловой рассказывает **Андрей Косилов**, генеральный директор ООО «Равис-птицефабрика Сосновская».

«...НЕ ТАК СТРАШНО ПРИСОЕДИНЕНИЕ РОССИИ К ВТО, КАК РОСТ ТАРИФОВ НА ЖКХ»

Андрей Николаевич, какие шаги помогают «Равис» достигать успехов?

Датой второго рождения компании «Равис», основанной в 1976 г., стал 2000 г. В это время была начата масштабная модернизация производства, в нее вложено более 11,5 млрд руб. Только за 2012 г. полностью реконструирована производственная площадка из 24 корпусов.

В предыдущие годы реконструирован комбикормовый завод, создана мощная структура переработки, хранения и логистики. И к началу декабря прошлого года, когда в отечественном птицеводстве начали формироваться проблемы, связанные с высокими ценами на корма, мы решили ключевые проблемы инвестирования, тем самым создав базу для качественного рывка. Мясо птицы реализуем в 22 регионах Российской Федерации — от Хабаровска до Калининграда. В своей фирменной сети ежемесячно продаем

продукцию на 100 млн руб. Это полуфабрикаты, колбасы, мясные деликатесы — более 250 наименований.

Что играет решающую роль при выборе географии продаж?

Мы поставляем продукцию либо в густонаселенные районы типа Московской области, либо в регионы, дефицитные по производству мяса птицы. Ведь не во всех субъектах РФ ситуация складывается, как на Южном Урале, занимающем второе место в стране по производству куриного мяса. Да и у нас так было не всегда. В 2000 г. область производила 12,6 тыс. т мяса птицы и занимала по этому показателю 20 место в России. В 2010 г., когда команда прежнего губернатора сдавала дела нынешним руководителям, Южный Урал вышел уже на третье место по объемам мяса птицы. Существенный вклад в эту победу внесла и компания «Равис». В 2009 г. мы добавили в общую копилку 49 тыс. т мяса птицы, потом

в пределах 60 тыс. т, а в этом году планируем выйти на рубеж 75 тыс. т.

Это соответствует потребностям рынка?

Потребности рынка — это не только тоннаж. Если 3–4 года назад мы продавали продукцию в основном в замороженном виде, то сегодня покупатель отдает предпочтение «охлажденке», и мы не можем этого не учитывать. Соотношение между реализацией «заморозки» и «охлажденки» — 1:10. Это предъявляет серьезные требования ко всей технологии: продукцию нужно довести до соответствующих температурных режимов (2–4°C в толще грудки), грамотно отгрузить, доставить адресату и при этом снизить себестоимость, которая позволит войти в пределы рентабельности при продаже.

Как этого добиваетесь?

Убойно-перерабатывающий комплекс фабрики оснащен холодильным терминалом на 500 т, но у нас



самые малые запасы продукции среди производителей УрФО. В последнюю неделю августа отгружали рекордные 300 т за день! Производство налажено так, чтобы максимально продать все произведенное. Мы не можем позволить себе «кормить» запасы, омертвлять капитал, оставлять мясо птицы и изделия из него на длительное хранение. Такой подход в интересах и производителя, и покупателя, получающего свежайшую продукцию.

Кроме того, удалось добиться оздоровления стада и значительного увеличения привесов. Еще недавно при забое мы получали тушку весом чуть больше 2 кг. Сейчас этот показатель равен 2300–2400 кг. С 49–50 г в сутки привесы повысились сначала до 52 г, а в последнее время — до 56–58 г. Хотим выйти на рубеж 60 г в сутки. Снижая себестоимость продукции из месяца в месяц и получая при этом более качественное мясо, можно регулировать цену, не ударяясь в демпинг.

Покупатель ценит птицу торговой марки «Равис» за ее потребительские характеристики: вкус, цвет,

быстроту приготовления. Как вы работаете над ее качеством?

Мы используем технологию воздушно-капельного охлаждения, а не ванну с хлорсодержащими препаратами, как это делают некоторые птицеводы. Тщательно обескровливаем птицу. Благодаря этому мясо сохраняет белизну и естественный вкус. И никогда не урезаем рацион птицы. Шутки типа «больше доить, меньше кормить» у нас не в ходу. Птица должна получать столько качественного корма, сколько ей требуется для роста и развития. А самым главным механизмом, контролирующим качество конечной продукции, является наличие собственных комбикормовых цехов. Один расположен на Еткульском племрепродукторе, оттуда идет обеспечение кормами всего родительского стада. Сейчас там реконструкция, рассматривается вопрос о приобретении более современных дробилок. Другой завод находится на территории головного предприятия, работает в круглосуточном режиме. После реконструкции его годовая мощность составляет 125–130 тыс. т. Оператор со своего пульта управляет всеми процессами: смешивает компоненты в необходимых пропорциях, добавляет нужные составляющие — пшеницу, соевый и подсолнечный шрот, полнжирную сою, глютен, фосфат, известняк и др. Всего в «меню» 25 рецептов — для цыплят, кур-несушек, бройлеров, свиней, крупного рогатого скота. Чтобы корм лучше усваивался птицей, мы его гранулируем на специальной линии.

Строительство собственного цеха переработки, куда поступают отходы от убоя, позволяет получать мясокостную муку — ценный компонент рациона птицы и животных.

Кроме того, мы всегда имеем необходимый запас качественных компонентов и никогда «не бегаем» по рынку, чтобы в спешке купить недостающие добавки.

Объем закупки зерна зависит от урожая: в хороший год мы практически самостоятельно закрываем свои потребности, в засушливый закупаем его 40–50 тыс. т. Сегодня зерно стоит 6 тыс. руб. за тонну, а не 9–10, как было недавно, и нам уже легче. При падении цены на 3 тыс. руб. за тонну можно говорить о снижении затрат на 24 млн руб. А это уже серьезная экономия.

Но, к сожалению, ни экономия, ни масштабы производства, ни неукоснительное выполнение агрохолдингом обязательств перед бюджетом и пяти тысячным коллективом не делает нас эффективными собственниками наших сельхозпредприятий. Диспаритет цен привел к тому, что значительная часть агробизнеса остается нерентабельной. Жизнедеятельность сельхозпредприятий поддерживается за счет головного предприятия. Поэтому когда нас называют «латифундистами», я совершенно искренне говорю: приходите, берите в управление хозяйство и попытайтесь при сегодняшних условиях сработать хотя бы в ноль. Желающих нет.

Считаю, что Правительство РФ должно выработать четкие правила игры и обеспечить реальную поддержку сельхозтоваропроизводителям. Мы работаем в жестких условиях. Невозможно задержать отгрузку молока, хлеба, мяса, их надо сразу реализовывать. Стоит затормозить этот процесс на день-два-три, и продукцию придется продавать дешевле. Своевременно же принятое решение по продажам увеличит стоимость продукта, снизит потери, издержки на логистику, заморозку, хранение, отгрузку. А государство от патерналистического подхода к птицеводству



и свиноводству переходит в другую крайность, по сути, вручает судьбу многих агрохолдингов воле рынка: справляешься со своими обязанностями, производишь сельхозпродукцию для населения — хорошо, не хватило умения управлять экономикой предприятия — погибай! В условиях, когда Россия стала членом ВТО, такой подход опасен: место «погибшего» отечественного товаропроизводителя может занять зарубежный фермер.

Что изменилось для вашего предприятия с вступлением в ВТО?

ВТО предусматривает изменение схем помощи: крестьянам ввели поддержку погектарно, нам, птицеводам, обещана дотация на удорожание кормов и т.д. Но этих мер недостаточно. И дело даже не в размерах помощи. Главное условие развития сельского хозяйства — политика государства, обеспечивающая рост доходов населения. Самый ощутимый удар по рынку был нанесен не с вступлением России в ВТО, а когда летом прошлого года резко поднялись тарифы на ЖКХ. Бюджет у семьи един, и если до лета прошлого года соотношение между доходами и расходами на питание, ЖКХ, предметы первой необходимости и др. было одно, то после повышения тарифов оно изменилось, и расходы на питание оказались вытесненными на более дальние позиции.

Вторым по значимости ударом по рынку стали непродуманные объемы потребительского кредитования. Выплаты по кредитам многих наших сотрудников едва ли не равняются зарплатам, и это касается не только «Рависа».

Много проблем принесло недальновидное решение по свободному вывозу зерна за рубеж. Из-за этого его дефицит обострился, цена взлетела и многие предприятия «просели». Большо-

го труда стоило выровнять ситуацию. Таким образом, мы видим, что риски, связанные с вступлением в ВТО, занимают далеко не первое место.

Нередко развитие птицеводческой отрасли сопровождается обострением экологических проблем...

«Равис» решил эту проблему раз и навсегда. У нас есть участок по переработке птичьего помета в органическое удобрение «Грандэм», которое мы запатентовали. В помет вносится определенный компонент для катализации процесса превращения сырья в компост, складываемый в бурты. И через полгода получается готовое органическое удобрение. Его вывозим на поля и даже в засуху получаем достаточно высокую урожайность зерновых.

«Равис» работает над сохранением национальных традиций питания. Расскажите об этом.

Шесть лет назад мы стали производить продукцию «халяль» и с тех пор ежегодно проходим сертификацию, сотрудничаем на постоянной основе с представителями Комитета стандарта «халяль» Духовного управления мусульман Республики Татарстан, которые инспектируют продукцию на ее соответствие канонам. Главная особенность технологии «халяль» — полное обескровливание мяса, чего не могут обеспечить промышленные технологии. Кроме того, она предполагает строгое соблюдение особенностей убоя, переработки, а также хранения и реализации продукции. Поэтому «халяль» в большей степени соответствует принципам здорового питания, и мы адресуем эту продукцию не только мусульманам, но всем, кто ценит здоровую и качественную еду. К сожалению, эти вопросы пока не дорабатываем: покупатели мало



знают о том, что такое «халяль», надо им больше рассказывать о ее пользе. Считаю, что мы только в начале пути.

Вы открыты для общения, у нас налажена обратная связь с потребителями. Что они вам пишут?

У нас на первом этаже административного корпуса висит ящик для обращений и любой специалист, рабочий или посторонний человек может написать, что он думает о проблемах предприятия и продукции «Равис». Кроме того, я всем раздаю визитки с электронным адресом для связи со мной. Рабочий день начинается с просмотра почты. Пишут разное. Вот недавно один клиент написал, что его не устраивает качество отгрузки охлажденной птицы. Мы обсудили это сообщение со специалистами, проанализировали, почему произошел сбой, как улучшить качество раскладки и упаковки охлажденной продукции для переработчиков.

И проблема решается. Думаю, что в процессе производства сельхозпродукции всегда будут возникать какие-то узкие места, надо их выявлять и своевременно ликвидировать. И, разумеется, благодарить экспертов и клиентов, указывающих на эти просчеты. Не следует отвергать возможность посмотреть на себя со стороны и постараться стать лучше. ■

