

ГК МЕГАМИКС: ГЛАВНОЕ — ДУМАТЬ И НЕ ОПУСКАТЬ РУКИ



В дни проведения выставки «АГРОС-2023» состоялась пресс-конференция акционеров ГК МЕГАМИКС Василия Фризеня и Арсения Власова.

ОБ ИТОГАХ И ПЛАНАХ

Василий Генрихович, первый вопрос вам. Весь прошлый год многие говорили, что кризис — это время возможностей. Какие новые возможности открыла для себя компания «МегаМикс» в 2022 г.?

В.Ф.: Расстановка участников отечественного рынка кормовых решений в прошлом году сложилась так, что клиенты наконец сконцентрировали внимание на российских производителях. В животноводческой и птицеводческой отраслях традиционно, но не всегда объективно, считалось, что европейские кормовые решения качественнее и эффективнее. Отечественные аналоги, даже превосходящие по многим показателям западные продукты, несправедливо игнорировались. А ведь мы производим действенные кормовые решения внутри страны. Перемены на рынке, произошедшие в 2022 г., помогли донести до клиентов эффективность наших решений.

Благодаря знаниям, профессионализму специалистов, имеющимся у нас возможностям мы постоянно совершенствуем подходы к созданию рецептур, к кормлению животных и птицы. Трудности подталкивают нас к поиску оптимальных решений, более глубокому изучению внутреннего рынка, местного сырья, компонентов и препаратов. В пользу многих отечественных продуктов сыграла их стоимость, отсутствие валютной составляющей и затрат на логистику.

Рынок сместил акценты, мы вышли из зоны комфорта, и поняли на практике, что российские, а также китайские и индийские компоненты кормов не уступают европейским.

Довольно ли руководство компании результатами прошлого года по производству премиксов? Как обстоят дела в компании с производством комбикормов? Что с рынками сбыта?

В.Ф.: По показателям производства мы выросли в 2022 г. на 17,9%, что в условиях прошлого года очень хорошо. На рынке кормовых решений мы занимаем лидирующую позицию с долей 32%. На этот год у нас не менее амбициозные планы. ГК МЕГАМИКС уже экспортирует свою продукцию в страны ближнего зарубежья, ближайшие планы касаются Иордании, Египта и ряда других государств. Сейчас продукты МЕГАМИКС находятся на регистрации для поставок. Безусловно, наши возможности позволяют



Василий Фризен (слева) и Арсений Власов

об этом думать, как и возросший запрос на экспорт. В активах ГК МЕГАМИКС находятся три комбикормовых завода: в Подмосковье, Чувашии и Волгограде. Завод в Волгограде в настоящий момент проходит стадию реновации, и продукцию не выпускает. Предприятие обеспечено всей необходимой инфраструктурой, в том числе железнодорожными путями, что позволяет успешно экспортировать комбикорм в страны СНГ. Для плановой реновации закуплено новое оборудование, осталось его установить.

А.В.: Мы развиваемся поступательно, несмотря на вызовы, которые стоят в целом перед нашей страной и отраслью. Для российских производителей сейчас действительно открываются новые возможности, новые рынки, как для экспорта продукции, так и для импорта компонентов для ее производства. Прошлой осенью на одной из крупнейших европейских выставок EuroTier в Ганновере мы увидели, что количество участников и стендов уменьшилось в разы. Европейские компании столкнулись со стагнацией отрасли, и как результат значительное падение спроса. Российские же производители закрыли свои потребности в витаминах и других кормовых добавках поставками из азиатских стран. Сейчас наши европейские коллеги пытаются сделать акцент на «европейском качестве», забывая в то же время, что этот аргумент последние годы все менее и менее действенен. Усиленный импульс для экспортного направления ГК МЕГАМИКС могла бы придать частичная компенсация государством логистических затрат, анало-

гично той, которая применяется при экспорте мяса. С этой мерой поддержки мы бы многократно увеличили объемы отгрузок кормов на внешние рынки.

О НОВЫХ КОРМОВЫХ РЕШЕНИЯХ

А какие совершенно новые кормовые продукты появились у вас в 2022 г. или, возможно, производство уже имеющихся продуктов вышло на иной уровень?

В.Ф.: В прошлом году мы успешно зарегистрировали добавку для КРС «Мегабуст Румен», а в этом году выводим на рынок еще четыре новых кормовых решения. Новинки уже доказали экономическую эффективность при использовании в птицеводстве, в частности на поголовье птицы в нашем агрохолдинге Chuva. Напомню, что ГК МЕГАМИКС завершила сделку по приобретению этого птицеводческого комплекса в конце 2021 г.

Какой направленности эти добавки?

В.Ф.: Эти добавки предназначены для набора массы, но опосредованно. Механизм их действия связан с обеспечением здоровья кишечника. Здоровое состояние кишечника сельскохозяйственных животных и птицы, нормальная работа пищеварительной системы улучшает показатель конверсии корма. Это и дает желаемые приросты.

Как быстро такие инновации внедряются в массовое производство?

В.Ф.: Не быстро. Сначала новый продукт проходит лабораторные испытания, а затем наступает стадия более масштабных исследований. Эффективность новинки оценивается внутри компании, на собственной птицефабрике, где мы разделяем риски наших клиентов, если это продукт для птицеводства. Если же для свиноводства и для КРС, то эффективность анализируем в центрах испытания качества. Часто от момента зарождения идеи до вывода продукта на рынок проходит два-три года. Апробация выявляет на практике недочеты кормового решения, их устранение позволяет улучшить свойства нового продукта. Эффективность использования продуктов «МегаМикс» имеет для нас ключевое значение.

О ПЛАНАХ В СФЕРЕ АКВАКУЛЬТУРЫ

В прошлую нашу встречу, в июне, вы обмолвились о желании производить рыбные корма. Можете ли сейчас рассказать, что для этого сделано?

В.Ф.: Мы действительно планируем производить корма для рыб. Но хотим не просто производить, а еще и испытывать в собственном опытном рыбноводном хозяйстве, как это делаем с кормами для птицы на нашей птицефабрике.

Сейчас рассматриваем способы выращивания рыбы. Акцентируем свое внимание на форели, возможно, еще голец и осетр. Скажу прямо, пока у нас нет достаточного опыта. Учитывая данные, получаемые от экспертов международного уровня, мы продолжаем оптимизировать финансовую модель запуска УЗВ на 400 тонн форели в год. В настоящее время сложно привести примеры финансово успешных

российских хозяйств, в которых применяются УЗВ в промышленных масштабах. У нас есть необходимые площади, есть совместная научная база с Волгоградским ГАУ. Теперь основной вопрос в стресс-тестировании всей финансовой модели, исходя из достижения эффективной плотности посадки рыб без ухудшения других показателей, а также из сроков окупаемости без государственных субсидий.

Рыбоводы говорят, что для мальков в нашей стране вообще не производятся корма. Ставите ли вы перед собой задачу выпускать их?

В.Ф.: При поиске наиболее приемлемого способа выращивания рыбы мы как раз задаемся вопросом, где будем брать мальков и корм для них. Чтобы избежать ошибок, нужно изначально учесть все нюансы. Корма для мальков — это микрогранулы. Каждая из них должна аккумулировать в себе все питательные и биологически активные вещества, их производство очень сложное. Приобрести и установить оборудование — не проблема, а вот настроить процесс на выпуск качественных гранул для мальков — это сложная задача. В предстартовых кормах потребность невелика и, возможно, нецелесообразно создавать у себя такое производство. Но мы, тем не менее, просчитываем все варианты.

О КОРМАХ ДЛЯ КОШЕК И СОБАК

Некоторые птицефабрики, чтобы использовать отходы убоя птицы, рассматривают вопрос внедрения линий по производству комбикормов для кошек и собак. Вы что-то знаете об этом?

В.Ф.: Да, тенденция такая есть. Используются в основном примитивные экструдеры, чтобы как-то переработать отходы. Эта технология позволяет получать совсем дешевые корма. Но корм для кошек и собак не состоит только из отходов убоя — в них нужно добавлять и злаки, и премиксы.

«МегаМикс» глубоко интегрирован в производство кормов для кошек и собак. Например, в кормах компаний Royal Canin и Mars наши премиксы занимают существенную долю. Мы начали сотрудничать с ними в 2004 г., когда они пришли на российский рынок в качестве производителей. Для них важна прослеживаемость процессов производства всех компонентов, в том числе премиксов.

Для ведения строгого контроля за соблюдением требований мы разработали одну из самых современных автоматизированных систем лабораторного учета компонентов. Наше производство оснащено необходимым высокотехнологичным оборудованием, которое позволяет оператору видеть, какой рецепт в текущий момент будет запущен в производство. Он открывает соответствующие бункеры, сканирует штрих-коды, подтверждая тем самым, что в данную партию премикса был введен компонент от конкретного производителя, аттестованного именно нашим клиентом. Компании Mars и Royal Canin регулярно проводят у нас аудит, убеждаясь воочию, что все необходимые требования соблюдаются. Одно из них — отсутствие контаминации.

Недопустимо попадание в корма для кошек и собак антистатиков и антибиотиков, так как это сильные окислители, при их потреблении домашние животные могут ослепнуть и даже погибнуть. Поэтому на наших премиксных линиях исключена перекрестная контаминация.

23-летний опыт «МегаМикс» и экспертиза могут гарантировать неизменное качество наших продуктов.

ОБ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ ОБОРУДОВАНИЯ

Как вы обеспечиваете свои производства запасными частями к импортному оборудованию в условиях санкционных ограничений?

В.Ф.: Много лет «МегаМикс» успешно сотрудничал с зарубежными компаниями, которые поставляли оборудование для оснащения премиксных и комбикормовых заводов. В настоящее время ситуация изменилась, и мы внимательнее стали присматриваться к отечественным производителям. Среди них я бы выделил екатеринбургскую компанию «Технэкс», которая выпускает продукцию уровня мировых стандартов. Сотрудничая с ней, мы сможем закрыть вопросы полнокомплектного оснащения производства и обеспечения запасными частями в короткие сроки.

На заводах «МегаМикс» установлено импортное технологическое оборудование. Текущие обстоятельства предлагают нам ожидание запасных частей по 3–4 месяца. Это долго. Мы начали обращаться к машиностроительным предприятиям, обладающим высоким потенциалом вариативности. Специализируясь совершенно на другом, в частности на производстве буровых установок, машиностроители идут нам навстречу, помогают изготовить ту или иную деталь. Очевидно, что замена некоторых частей потребует времени, однако и этот вопрос удастся решить.

Полагаю, что рынку неизбежно придется консолидировать усилия в поиске партнеров, которые смогут изготавливать запасные части к импортному оборудованию. Подобные ситуации заставляют нас быть более инициативными, находить нестандартные подходы. В этом суть бизнеса, залог его успеха. Трудности есть, и они еще будут. Но главное — думать и не опускать руки.

О ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ И ЗАПРОСАХ БИЗНЕСА

Какие тенденции сейчас наблюдаются на рынке мяса?

В.Ф.: Я бы обратил внимание на процесс консолидации. Например, активы банка «Траст» приобрела Группа «Черкизово». Мы знаем, сколько лет банк «Траст» планировал продажу и сколько времени ушло на подготовку данного актива к продаже. Есть и другие примеры. Подобные сделки будут набирать обороты. Не сомневаюсь, что новые собственники нацелены на развитие этих бизнесов, намерены дать им вторую жизнь.

Еще одна тенденция — продолжится рост в животноводстве, увеличатся объемы производства мяса. Следова-

тельно, вырастет конкуренция, при этом цены могут снижаться. Производителям мяса придется больше думать о его качестве и цене. Для потребителей это хорошо, а для производителей снижение цен — риск, маржа меньше.

Сейчас наблюдается оживление на рынке. Оно связано со спросом на мясо. Заметно увеличился внутренний спрос покупателя на красное куриное мясо — филе бедра без кожи и кости. Спрос повлиял на цену: с прошлогодних 200 рублей за килограмм она выросла до 300–360 рублей. Предпочтения покупателей меняются, но пока птицы в пищу употребляют больше, чем других видов мяса.

Что позволяет компании избежать большого повышения цен на отпускаемую продукцию?

В.Ф.: Прежде всего рынок, высокая конкуренция при большом спросе, а также применение различных инноваций, мер по повышению эффективности. Мы анализируем, какой из кормовых компонентов удорожает готовую продукцию, и понимаем, что рынок такую цену не примет, замедлятся продажи. Поэтому ищем, какие альтернативные компоненты позволят сохранить качество и дать обоснованную цену. Конкуренция цен мотивирует производителя. Чтобы оставаться конкурентоспособным, мы предпринимаем различные меры, проводим много мероприятий. Отдаем отчет, что оптимизация даже одного производственного процесса, высвобождает людей и технику и дает снижение себестоимости.

А.В.: Надо сказать, что российская животноводческая продукция уже конкурентна в мировых масштабах, что еще не было достижимо в части себестоимости мяса птицы год назад. В Европе себестоимость белого мяса значительно выросла, при том что кормовые витамины там подешевели. Отечественные комбикорма, благодаря рекордному урожаю зерновых в этом сезоне и доступным энергоресурсам, обеспечили одну из лучших себестоимостей мяса птицы в Европе. При всех сдерживающих факторах появился огромный потенциал для продолжения роста экспорта животноводческой продукции.

Ваши специалисты регулярно выезжают на предприятия. Какие вопросы по кормлению животных и птицы чаще всего там задают?

В.Ф.: При посещении агрохолдингов и других сельхозпредприятий первый вопрос в большинстве случаев про эффективность, повышение производственных показателей и снижение себестоимости конечной продукции. За годы работы «МегаМикс» проанализировал базу рецептов, около 70 тысяч, и этот анализ показывает, что инвестиции в раскрученные и дорогие решения не всегда приносят прибыль, на которую рассчитывали. Иногда неожиданные подходы оказываются более действенными.

Надеемся, что в 2023 году ГК МЕГАМИКС найдет правильные ответы на все вопросы, которые стоят перед ней как производителем премиксов, комбикормов, мяса птицы. И в конце года вы снова расскажете о своих достижениях. ■