



## НЕЛЬЗЯ ЗАКРЫВАТЬ ГЛАЗА НА СТРУКТУРНЫЙ КРИЗИС

Непростая ситуация с кормовыми витаминами, которая на протяжении нескольких месяцев усугубляется, осложняет работу российских производителей премиксов и БВМК. Своим видением сегодняшнего состояния российского премиксного и комбикормового производства, перспектив его развития поделился с нашим журналом авторитетный в отрасли эксперт **Александр Афанасьевич Иващенко**, в недавнем прошлом генеральный директор крупной холдинговой компании, в составе которой несколько комбикормовых и премиксных заводов.

**Александр Афанасьевич, прошло шесть лет, как вы покинули пост руководителя российского подразделения компании Provimi Group. За время вашего руководства ООО «Провими» выросло в большую успешную компанию. Сейчас вы продолжаете работать в кормовой сфере. С каким именно направлением связана ваша деятельность?**

После ухода из компании «Провими» я решил больше не заниматься кормовым бизнесом в силу ряда причин, и прежде всего из-за напряженности и усталости от большого объема работы. Но не получилось. Попросили помочь реанимировать одно из премиксных производств в Воронеже, то есть стать соинвестором в создании на его базе нового предприятия — ООО «Ависар». Никаких сверхзадач изначально не стояло. Я не планировал работать по этому проекту постоянно, основной задумкой было создать коллектив, который сможет продолжить развивать бизнес-концепцию «Провими» — сделать акцент на предпринимательстве, чтобы добиваться максимальных результатов. Нам удалось этого достичь. Сформирован небольшой, но сплоченный коллектив высококвалифицированных кадров в области кормления животных и птицы, составления рецептов и рационов кормления, организации

закупок, производства, продвижения продукции.

«Ависар» специализируется на производстве и продажах премиксов, БВМК, специальных кормовых добавок. Они производятся примерно в равных объемах для мясного и яичного птицеводства, КРС. Для свиней, гусей и уток — чуть меньше. Хотелось бы сказать, что мы являемся одним из крупных производителей премиксов и БВМК для водоплавающей птицы. В нашей компании работают по этому направлению сильные специалисты.

Продукция вырабатывается на двух технологических линиях по нашим рецептам. Витамины, аминокислоты, белковое, минеральное сырье и другие компоненты закупаем только у надежных поставщиков, с регулярной проверкой качества в аккредитованных лабораториях.

Мы тесно сотрудничаем с ВНИИКП как по технологии производства, так и по контролю качества выпускаемой продукции. Также тесно сотрудничаем с ВИЖ, Тимирязевской сельскохозяйственной академией, Тюменским государственным университетом, НИИ пробиотиков и другими. Ежедневно получаем из-за рубежа большой объем информации в области кормления и содержания животных и птицы, новых кормовых продуктах, технологи-

ях. Все эти знания мы стараемся реализовать в наших продуктах.

Непрерывно находимся на связи с потребителями, следим за результатами совместной работы. Стараемся помочь им своими знаниями и продуктами. С рядом хозяйств заключены договоры, по которым оказываем им только консультационные услуги.

Продукцию поставляем в 29 регионов. Учитывая ограниченность производственных мощностей и ресурсов, мы не стремимся стать лидером по объему производства продукции. Мы стараемся быть надежной, крепкой, финансово устойчивой компанией, продукты и услуги которой востребованы рынком. Это особенно важно в условиях усилившейся конкуренции, больших незадействованных мощностей, в том числе недавно введенных в строй, по производству премиксов и концентратов.

**А что с ценами на вашу продукцию?**

Конечно, в последнее время наша продукция, как и у других премиксеров, подорожала, но не пропорционально компонентам, в частности витаминам.

Когда цены на витамины были разумными, зачастую нормы их ввода были выше рекомендуемого минимума. В условиях резкого роста цен на них некоторые производители животно-

водческой продукции даже просят уменьшить их ввод до рекомендуемого минимума. В любом случае уровень ввода компонентов, если это не стандартный продукт, обязательно согласовывается с заказчиком премиксов, поскольку все зависит от его потребности, финансовой возможности. А что для него важнее — решает он. Если цена на конечную продукцию хорошая, рентабельность высокая, то повышение цен на витамины или аминокислоты мало сказывается на стоимости его конечной продукции. Если производство убыточное, то надо максимально экономить на кормах, чтобы снизить издержки. Именно благодаря гибкости, возможности подстраиваться под потребности клиента, выпускать необходимый ему по составу и содержанию продукт, мы можем конкурировать с крупными производителями премиксов.

#### **Как вы считаете, не пора ли восстанавливать отечественное производство витаминов и других дефицитных компонентов?**

По-хорошему, производить надо то, что выгодно стране, чтобы быть конкурентоспособным. Для России, которая ориентируется на развитие сельского хозяйства, в том числе животноводства, стратегически правильно, наверное, иметь собственное производство хотя бы основных витаминов — А, D, E, а также аминокислот. Сейчас у нас производятся лизин и метионин. Но какие технологии используются на этих заводах?! Эффективность отечественного производства этих аминокислот значительно уступает эффективности китайского. В России нет стратегической политики на уровне правительства, как в Китае. В нашей стране каждый делает то, что он может и знает. Китайцы покупают западные компании и таким образом получают доступ к передовым технологиям без значительных затрат и к рынку сбыта. Аналогичная ситуация по витаминам. Если мы пойдем таким же путем, как и с производством аминокислот, то такие витамины будут заведомо неконкурентоспособными.

Для организации эффективного производства витаминов и аминокислот в нашей стране нужна поддержка правительства, бизнес может только соучаствовать, но не создавать. Основным двигателем и гарантом должно быть государство, а у бизнеса должна быть уверенность, что будет рынок сбыта.

#### **Что позволяет производителям премиксов оставаться эффективными в условиях усиливающейся конкуренции?**

Премиксная отрасль находится в непростых условиях. Хотя уменьшилась конкуренция со стороны западных поставщиков, у которых нет производства в России. Импорт заметно снизился. Но конкуренция внутри страны очень высокая. Наличие больших свободных мощностей вынуждает крупных премиксеров участвовать в тендерах на поставки продукции ведущим агропромышленным холдингам, чтобы полностью задействовать собственное производство. А в тендерах цены фиксируются на длительные сроки и минимальная маржа. Кроме того, работая на таких условиях, крупные премиксеры вынуждены привлекать большие ресурсы в оборотный капитал, то есть они должны иметь в запасе достаточный объем сырья для производства большого объема продукции, чтобы обезопасить себя от колебаний цен. Если бы цены на сырье были стабильными, то участие в тендере было бы нам интересно. Но при таких резких скачках цен на самые дорогостоящие компоненты, такие как витамины, аминокислоты, белковое сырье, возникают большие финансовые риски. Поэтому мы не участвуем в тендерах, да нам это и не нужно, поскольку мощности ограничены.

#### **Развитие премиксного производства, как и комбикормового, напрямую зависит от потребностей отраслей животноводства. Что вы можете сказать о ситуации в этом секторе АПК?**

Сейчас мы находимся в новой реальности. Птицеводство и животноводство

постепенно «вползают» в серьезный структурный кризис перепроизводства. С такой проблемой наша страна еще не сталкивалась. Нам говорят, что кризиса нет. Но он есть. И связано это с низкой платежеспособностью населения. Как следствие, повышаются требования к нашей отрасли, к срокам кредитования при поставках; растет потребность в оборотном капитале и у нас, и у сельхозтоваропроизводителей. К сожалению, даже достигнутые высокие результаты в кормлении благодаря сбалансированности кормов, применению новейших технологий и продуктов, снижение себестоимости кормов за счет использования, например, пробиотиков или других новых продуктов не могут решить проблему низких цен на мясо, яйцо и молоко.

На увеличение экспорта надежды мало. Это поможет лишь частично решить проблему, так как он предполагает серьезную поддержку государства — создание структуры, каналов сбыта. Это и торгово-политические вопросы, и вопросы ветеринарных и прочих ограничений, и уровень мировых цен по отношению к нашим внутренним ценам. Сейчас цена, например, на мясо бройлеров отечественного производства такая же, как и зарубежного, а свинины — заметно выше, то есть неконкурентоспособная. Чтобы продвинуть российскую продукцию на экспорт, должна быть серьезная государственная поддержка, без нее не обойтись.

Нельзя больше наращивать мощности в птицеводстве и свиноводстве. По молоку нужно поставить серьезные барьеры на пути использования заменителей молочных продуктов. Необходимо законодательно ограничить величину торговой наценки на продукцию животноводства, потому что одна сторона покупательной способности — это доходы населения, а другая — это цены на продукцию. Когда цена на продукты в магазинах в два раза выше, чем у производителя, это только привлекает импорт, но никак не стимулирует развитие внутреннего производства.



Что делать? Например, можно сделать ежемесячную референтную цену производителей, которой располагает Минсельхоз, устанавливая ее на уровне распоряжения. В последующем месяце цена продукта на полках магазинов не должна превышать, например, 50% референтной. За превышение применять штрафы. Тогда можно контролировать торговую наценку. Это позволит не фиксировать, но регулировать рыночную цену относительно цены производителей. Если спрос повысится, то она будет расти, и тогда торговые сети будут больше платить производителям за реализуемую продукцию.

Сейчас, когда в условиях низкого покупательского спроса продажи животноводческой продукции если не падают, то стагнируют при понижающихся ценах, производство продолжает расти. Это и есть структурный кризис. Нельзя закрывать глаза на него, поскольку дальше проблем будет только больше, что может обернуться крахом всей Госпрограммы. Кризис реально есть по мясу птицы, надвигается по свинине. Благо, что Национальным союзом свиноводов еще в прошлом году приняты меры по прекращению субсидирования новых проектов. Молочной продукции вроде и дефицит, но цена на молоко снижается, никогда такого не было в зимние месяцы. К тому же в молочных продуктах низкое содержание натурального молока и его доля неуклонно падает. И это тоже надо контролировать. На мой взгляд, ситуация сейчас довольно непростая.

Тем не менее многие сельскохозяйственные предприятия нацелены на увеличение объемов производства,

для чего берут в банках кредиты, хотя они обходятся им слишком дорого. Весь доход уходит на выплату процентных ставок. Тогда о каком развитии бизнеса может идти речь?

Наличие финансовых ресурсов у банков, особенно у государственных, все больше, а экономика их не получает. В итоге она рухнет. Под высокие проценты работать невозможно, тем более, когда цены на животноводческую продукцию снижаются. Нужны новая экономическая политика и новые кардинальные меры. Надо отдавать отчет, что мы стоим на пороге большого кризиса.

В особо тяжелом положении находится средний и мелкий бизнес. Еще в 90-е годы был заложен принцип софинансирования федерального и регионального бюджетов при выделении субсидий. Но сегодня у большинства регионов нет денег на это, поэтому средние и мелкие производители не получают поддержки. Основные деньги достаются крупным агрохолдингам.

По всей системе функционирования экономики необходимо глобальное решение. Не считаю, что это должна быть плановая экономика. Она может быть целевая, а дальше использовать рыночные инструменты. Я больше склоняюсь к рыночной экономике.

**Осенью этого года российской комбикормовой промышленности исполняется 90 лет. Как вы оцениваете ее современное состояние?**

За последние 15–20 лет она претерпела серьезные изменения, как и весь агропромышленный комплекс. Основные мощности комбикормового производства сосредоточены в агрохолдингах. Произошло это в ре-

зультате того, что государственная поддержка и сельскохозяйственная политика были нацелены на развитие главным образом крупного бизнеса, то есть вертикально интегрированных холдингов. Их решения по строительству комбикормовых заводов не всегда правильные, поскольку нет отраслевого подхода. Тем не менее объемы производства комбикормов растут хорошими темпами.

Самостоятельных комбикормовых заводов осталось слишком мало. Они оказались выброшенными из сферы интересов государства. Своевременно объединиться и отстоять свои интересы эти предприятия не смогли. В результате либо разорились, либо вошли в состав агрохолдингов.

Новая тенденция, которую я бы отметил, — появляется много мелких комбикормовых производств, в частности мобильных, с которыми мы тоже сотрудничаем. Они работают на потребности населения, обслуживают средние и мелкие хозяйства.

Производство же премиксов и БВМК формируется в подотрасль в секторе комбикормовой промышленности. Несмотря на жесткую конкуренцию, а премиксных производственных мощностей, как я уже говорил, очень много, у производителей этой продукции немало общих проблем, в том числе во взаимоотношениях с госструктурами. А эти проблемы можно решить и отстоять свои интересы только через консолидацию усилий. Что и происходит. По моему мнению, производство премиксов и концентратов имеет хорошее будущее, в том числе за счет развития экспорта. ■



## ИНФОРМАЦИЯ

**С 1 апреля начинается реализация** программы Союзного государства «Комбикорм-СГ». Об этом сообщил журналистам в Минске 27 марта заместитель генерального директора НПЦ по механизации сельского хозяйства Николай Бакач. Напомним, что основная цель программы — повышение эффективности производства комбикормов и их составляющих на основании разработки

прогрессивных ресурсо- и энергосберегающих технологий и создания отечественного оборудования для техперевооружения действующих предприятий и оснащения создаваемых. Программа «Комбикорм-СГ» позволит снизить в 1,5–2 раза стоимость кормов, а значит, и себестоимость конечного продукта животноводческих хозяйств.

[evrazesnews.ru/index.php/news/article/view/12/29956/](http://evrazesnews.ru/index.php/news/article/view/12/29956/)