

**Игорь Абакумов:** Уважаемые дамы и господа, коллеги, друзья, здравствуйте. Мы начинаем VII сессию «АПК. Развиваем производство и качество жизни на селе». Почему именно такую тему мы сочли актуальной? Вы сейчас поймете это из выступлений, из перечисления тех, кто будет перед вами выступать. У нас сегодня действительно звездный состав:

- Каракотов Салис Добаевич, академик Российской академии наук, доктор химических наук, генеральный директор «Щёлково Агрохим»;
- Меркулов Иван Владиславович, председатель совета директоров «Пензенские кленоварни», член президиума Федерации рестораторов и отельеров России;
- Петриченко Владимир Викторович, генеральный директор компании «ПроЗерно», наш аналитик;
- Токмаков Никита Александрович, фермер КФХ в Воронежской области, сооснователь «АГРОКОМПАСа»;
- Царёв Павел Павлович, генеральный директор «АгроГард», кандидат экономических наук, заместитель председателя Комитета Торгово-промышленной палаты по АПК;
- Матвеев Михаил Юрьевич, заместитель по закупкам и продажам продукции растениеводства группы компаний «ЭкоНива»;
- Ушачёв Иван Григорьевич, академик Российской академии наук, можно перечислять многие его титулы, но далеко не каждый из вас, наверное, знает, что это человек, который был самым первым аграрным атташе на Кубе, и он является личным другом Фиделя Кастро и Эрнесто Че Гевары.

Почему мы взяли эту тему. Немножечко верну вас на несколько веков назад, очень коротко. Почему Катон Старший так хотел разрушить Карфаген? Он хотел его разрушить, и он знал, что он будет разрушен. А почему он знал, что он будет разрушен в конечном итоге? Потому что он был политик высокой пробы, и он понимал, какими резервами располагает Рим. А Рим располагал десятками тысяч деревень, из которых римская армия питалась солдатами, оружием из кузниц, продовольствием, телегами, скотом, тяглом и так далее. А Карфаген, хотя он был высокотехнологичным городом, но это был всего лишь город без резервов. Именно поэтому Карфаген проиграл.

На несколько веков прыгаем в другую сторону. Проект переселения фермерских и хуторских хозяйств вдоль Транссибирской магистрали. Японцы прекрасно понимали, для чего строится Транссибирская магистраль от Петербурга до Порт-Артура, но ни одной диверсии на этой Транссибирской магистрали — это 10 тысяч километров — не было по одной простой причине, что были расселены там фермерские и хуторские хозяйства. И когда они отлавливали всех незнакомых, они подозревали, что это либо скотокрады, либо детей воруют, либо еще что-то такое, то есть всех недобрых людей они волокли в полицейский участок. Тем самым охраняя себя, они охраняли территорию.

Далее, 1939-1940 годы, блокада Британии германскими подводными лодками и авиацией. Британия получала продовольствие из колоний, а подводные лодки нарушили продовольственное снабжение Британии — там была угроза реального голода, там было серьезное недоедание. Именно тогда премьер-министр Черчилль принял решение развивать собственные фермерские хозяйства, населять их, прежде всего, восстанавливать, которые были раньше разрушены и оставлены, брошены. И именно в тот момент было принято решение в эти фермерские хозяйства перевозить детей из крупных городов: из Лондона, из Ковентри, из прочих других городов. Этот шаг спас целое поколение, потому что дети были спасены. Это было очень непростое решение и для родителей, и для правительства, и для самих фермеров, но целое поколение было спасено. Они там выросли на свежем воздухе, на свежем молоке, потом вернулись и отстроили города. Как вы знаете, город Ковентри был снесен до фундаментов.

В 1941 году немцев от Москвы отбросили внуки столыпинских переселенцев — вот, что такое спланированная, хорошо организованная аграрная политика и развитие сельских территорий.

И сейчас последняя цифра — эту цифру мне дали в двух регионах нашего Юга — 80% мобилизованных солдат из сельской местности. Но я боюсь, что это последний резерв, больше людей нет. И мы будем говорить как раз о том, каким образом населить сельскую местность, мало того, что населить, но еще сделать там производство, и чтобы это производство работало, чтобы оно было прибыльным, о том, что этому мешает.

Поэтому слово Ивану Григорьевичу Ушачёву, другу Че Гевары и Фиделя Кастро.

**Иван Ушачёв:** Спасибо, Игорь Борисович. Прежде всего, действительно благодарность вам всем за то, что вы принимаете участие в работе нашей секции, посвященной проблемам развития агропромышленного комплекса и развитию наших сельских российских территорий. Я постараюсь изложить некоторые соображения ученых нашего экономического центра по решению отдельных проблем в агропромышленном комплексе и на сельских территориях, ну и высказать наши соображения по их решению. Для того чтобы сэкономить время, разрешите мне зачитать свое выступление.

В настоящее время развитие отечественного агропромышленного комплекса, как вы все знаете, происходит в непростых условиях, вызванных усилением зарубежных санкций, обострением межгосударственных отношений, разрывом логистических цепочек и так далее — не буду перечислять.

В этих сложных условиях в прошлом году — мы должны гордиться и поклониться нашему сельскому работяге, сельскому крестьянину — добились довольно существенных результатов. У нас рост объемов сельхозпроизводства в прошлом году вырос как никогда — на 10,2%. Это огромная заслуга. Я уже не говорю о растениеводах, которые вырастили огромный урожай небывалый — 153 миллиона тонн. Я не говорю о животноводах, которые получили 33 миллиона тонн молока и 16 миллионов тонн мяса и так далее.

Значительный прирост объемов производства продукции в сельском хозяйстве позволил нам не только добиться отдельных продуктов по импортозамещению, но и добиться решения экспортной политики. По нашим подсчетам примерно — пока нет официальных данных — за прошлый год мы экспортировали на сумму 40-42 миллиардов долларов. Это довольно емкая цифра.

Несмотря на это, достигнутые в аграрной сфере экономики положительные результаты оказались абсолютно недостаточными, чтобы осуществлять в необходимых объемах импортозамещение, достойно оплачивать труд селян, повышать доходность сельского хозяйства, обходиться без использования импортных материально-технических ресурсов, решать вопреки вопросы качественного питания населения, развивать сельские территории и так далее. Производимости сельхозпродукции недостаточно для удовлетворения потребности населения в таких видах продовольствия как: молоко, мясо крупного рогатого скота, овощи, фрукты. Я не называю цифры.

Сейчас, к огромному сожалению, разница в потреблении основных видов продукции между самыми бедными и самыми богатыми слоями населения составляет два раза практически. Для расходов на покупку питания среди малообеспеченных слоев населения составляет почти 48%, в то время, как наиболее обеспеченные россияне расходуют только 19,2%.

Новые геополитические вызовы диктуют необходимость пересмотра, прежде всего, экономического механизма развития сельского хозяйства, ибо именно от экономического механизма зависит успех агропромышленного производства. Я имею в виду, прежде всего, государственную поддержку, инвестиционное развитие, цены и ценовые отношения, агрострахование, налоговую политику.

Сейчас в сельском хозяйства темпы роста инвестиций, а это главный фактор экономического роста, существенно отстает от прироста инвестиций в целом по экономике. Так, если в период 2014-2022 годы рост инвестиций в основной капитал в целом по отраслям у нас составлял 113%, то в сельском хозяйстве за девять лет он сократился на 10%, и это несмотря на довольно существенную государственную поддержку.

Мы знаем, что в господдержке инвестиционного развития основная доля бюджетных ресурсов приходится на реализацию льготного механизма кредитования. При этом необходимо отметить, что на поддержку вновь привлеченных кредитов выделяется только 20% от объемов господдержки данного направления. А объемы поддержки вновь привлекаемых инвестиционных кредитов еще меньше. Сохранение низких объемов финансирования данного направления приводит к стагнации инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе.

Кстати, я всё время поддерживал Глазьева Сергея Юрьевича, когда однажды на Совете Федерации экономической секции мы обсуждали проблемы АПК, и он предложил целевую кредитную эмиссию под строгим контролем. Мы предложили провести эксперимент по

перерабатывающей промышленности — именно целевую эмиссию под контролем. Считаю до сих пор, пока мы это не сделаем, у нас всё время будет не хватать объемов льготного кредитования. Другого выхода я, например, не вижу. Я не знаю, почему Минэкономики и Минфин категорически отказываются это делать.

Следует также отметить, что действующие меры господдержки у нас в основном направлены, как известно, на крупнотоварное производство. В связи с этим мы предлагаем рассмотреть вопрос о формировании специального инвестиционного фонда АПК для институтов развития для субъектов малого предпринимательства, в которые сложно привлечь банковские кредиты на коммерческих условиях. Кстати, наше предложение поддержал Совет Федерации, его аграрный комитет, но Министерство экономики категорически против создания такого специализированного инвестиционного фонда — тоже непонятно, по каким причинам.

Важнейшей системной проблемой является ценовая ситуация на агропродовольственном рынке. Она характеризуется усилением волатильности цен и ростом диспропорции ценовых отношений между различными сферами АПК. Если посмотреть на динамику индекса цен в АПК с 2014 по 2022 годы, то мы видим, что за девять лет потребительские цены на продовольствие увеличились более чем в два раза. Цены в производстве пищевых продуктов и производителей промышленных товаров выросли на 1,9%, в сельском на 1,7%, то есть сейчас самые большие ценовые диспропорции складываются между сельским хозяйством, торговлей, а также ресурсообеспечивающими отраслями.

Что мы предлагаем по вопросам ценообразования. На наш взгляд, крайне необходимо разработать комплексную систему формирования и регулирования цен и внести этот комплекс в государственную программу развития сельского хозяйства, которая сейчас действует, с финансовым обеспечением этого блока.

Второй вариант. Мы предлагаем не смотреть ни на какой Запад, и разработать и принять специальный закон о формировании и регулировании ценовых отношений в агропромышленном комплексе.

Здесь очень много дискуссий по этому вопросу. По крайней мере, Государственная Дума сейчас обсуждает еще этот вопрос. У нас уже есть проект этого закона. На мой взгляд, да, он пока не отработан, но мне представляется, это не нарушит наше рыночное направление. Нет страны, которая бы не регулировала рыночные отношения — в это меня никто не переубедит. Это касается ценовых отношений.

В заключение несколько слов о сельских территориях, потому что об агропромышленном производстве можно говорить очень много. Что здесь мы имеем. Развитие сельских территорий, мы считаем, должно предполагать развитие трех составляющих, только при этом будет успех:

- социально-демографическая составляющая;
- экономическая составляющая;

- экологическая составляющая.

Только в сумме они могут более-менее начинать устойчиво развивать наши сельские территории. Как известно, природные ресурсы у нас размещены на территории страны неравномерно, их пригодности и ценность для производства продукции неравнозначна. В свете чего происходит стихийный процесс сокращения сельских населенных пунктов. Села без населения у нас сейчас с 13 тысяч увеличились до 24,8 тысяч, и значительная часть из них по существу является вымирающими деревнями, где пропадают жители старше трудоспособного возраста с относительно слабо развитой транспортной и социально-экономической инфраструктурой.

Самое страшное, что процесс обезлюдения села уже охватил 59 субъектов Российской Федерации, а мы всё кричим: «Ура! У нас всё прекрасно». И село по-прежнему значительно дистанцируется от города по уровню социальной обустроенности, развития инфраструктуры, занятости, доходов. Безработица, бедность. Я не хочу приводить цифры — они устрашающие.

В решении системной проблемы развития сельских территорий мы возлагали огромные надежды на государственную программу «Комплексное развитие сельских территорий». Однако посмотрите на цифры. Предусмотренные объемы финансирования этой программы ежегодно секвестрируются. Объем, заявленный субъектами Российской Федерации потребности в средствах на 2023 год превышает ресурсообеспечение программы почти в пять раз.

При сокращении объема финансирования данной программы, мы заявляем, постоянно выступаем на парламентских слушаниях и говорим об этом, что Правительство говорит, что в социальном благоустройстве села, помимо нас, участвует множество других государственных программ и национальных проектов. В действительности объем финансовых ресурсов, которые направляются на село, выделен только в четырех из 15 программ. Остальные программы вообще не выделяют отдельной строчкой село.

Вот, почему, я считаю, обеспечение правовой основы крайне необходимо. Не только иметь программу, а необходим закон об устойчивом развитии сельских территорий. Мы уже дали научно обоснование, согласовали с Советом Федерации. Они нас поддерживают, и будут ставить перед Правительством вопрос о необходимости этого закона.

Спустя 30 лет после начала рыночных преобразований российское село стоит перед вызовами, диктующими необходимость перехода к новой парадигме развития. А государственная аграрная политика должна развиваться, по нашему мнению, по таким направлениям:

- инновация инвестиций;
- обеспечение технологического суверенитета, что невозможно без эффективной отечественной аграрной науки — не буду об этом говорить;

- рациональное использование земельных ресурсов;
- экологизация производства с учетом климатических факторов;
- новый взгляд на будущее сельской экономики и миссии российского крестьянства;
- совершенствование экономических отношений, прежде всего, вопросы формирования и регулирования цен, господдержки, налогообложения и так далее;
- совершенствование системы управления отраслями АПК на всех уровнях;
- стратегическое планирование и прогнозирование.

У нас принят закон о стратегическом планировании — он не работает абсолютно. Я не знаю, почему мы боимся говорить об этом и говорить о планировании, которые крайне необходимы. Должен быть специальный закон по этому вопросу в агропромышленном комплексе.

Решение всех этих научно-производственных проблем зависит, на наш взгляд, буквально от каждого человека, будь он в бизнесе, будь он в науке или во власти. Я считаю, что вы, уважаемые коллеги, раскроете большее количество проблем и предложите их решения. Спасибо за внимание.

**Игорь Абакумов:** Спасибо, Иван Григорьевич. Иван Григорьевич, у вас на лацкане значок «Почетный знак Совета безопасности Российской Федерации». Скажите мне, пожалуйста, вас в Совете Федерации не слушают или не слышат?

**Иван Ушачёв:** Игорь Борисович, такой вопрос ты задаешь. Наверное, не слышат.

**Игорь Абакумов:** Я задам вопрос несколько иначе. У нас в зале присутствуют четыре академика РАН. Еще раз напомню, Иван Григорьевич Ушачёв, Салис Добаевич Каракотов, Роберт Искандерович Нигматулин и Булат Искандерович Нигматулин только что вышел — сейчас он вернется. Четыре академика. У меня ко всем четверем академикам один и тот же вопрос. У нас по закону Академия наук — высший экспертный орган Российской Федерации.

Почему Российскую академию наук не слышат? Либо Академии наук не хватает голоса, либо какие-то другие причины. Если можно, коротко.

**Иван Ушачёв:** Вообще Министерство сельского хозяйства обязано по положению направлять на экспертную оценку все нормативные правовые акты, особенно программы. К огромному сожалению, этого не происходит.

**Игорь Абакумов:** Салис Добаевич.

**Салис Каракотов:** Академию наук сделали слепоглухонемой. Такая была задача, скорее всего, потому что слишком много говорили.

**Роберт Нигматулин:** Во-первых, самокритика, конечно, активность российских академиков сильно упала, нерв упал. Но главная вина — власть. Власть разрушила самостоятельность

Академии. Отобрали институт. Это вообще вредительство: взять институт, отобрать у Академии отдать этим чиновникам, которые вообще ничего не понимают.

Третье, что я бы сделал, я бы восстановил Российскую академию сельскохозяйственных наук и Российскую академию медицинских наук. Надо их восстановить.

Ну и власть, еще раз. Мы должны, знаете как. У нас всегда думают, что власть умнее народа. Никогда власть умнее народа не бывает. Только когда народ осознает в массе своей, это давление повлияет на власть. Поэтому я и хожу на все эти форумы. Говорят: «Зачем ты ходишь? Путин нас не слышат». Да я не для Путина это говорю, до Путина это, конечно, не дойдет. Но все-таки основная масса народа не понимает. Не понимает. Мы должны понимание усилить.

**Игорь Абакумов:** Роберт Искандерович Нигматулин.

**Иван Ушачёв:** Он всегда молодец. Он борец.

**Игорь Абакумов:** Теперь я предлагаю с академических высот, с высоты, что называется, орлиного полета нырнуть на землю. На самую, что называется, землю. Никита Александрович Токмаков, фермер КФХ в Воронежской области. Это тот самый фундамент. Прошу.

**Никита Токмаков:** Всем доброго дня. Спасибо большое, что пригласили. Я глава КФХ в Воронежской области, мне 36 лет. Сам я агроном у себя в хозяйстве, чтобы понимать.

Не получается с презентацией? Это очень печально. Потому что там очень много принципиальных данных. Экспромт не проблема — там цифры были.

Кроме всего прочего, я агроблогер, и у меня около 40 тысяч подписчиков-агратариев. И когда я сюда пришел, я задавал им вопрос: «Друзья, меня пригласили на тему того, что нужно, чтобы сельское хозяйство, село развивалось?». Я получил больше 500 ответов, потом эти ответы собрал, выделил их в девять основных структур, а потом попросил проголосовать. У меня проголосовало где-то 1200 хозяйств, дали свой ответ по всей стране. Я бы хотел показать, сложновато на слух воспринимать, но мне придется вам, наверное, зачитать. Это всё открыто, все ж голосовали.

Был вопрос такой: «Выберите не более трех критериев, что вы считаете самым важным улучшением жизни на селе». Я пойду с конца:

- 10% транспорт — это имеется в виду, новым предоставлять машины, льготную покупку на автомобили;
- 17% налоговые и прочие льготы для работников села;
- 25% предоставление жилья бесплатно или беспроцентный кредит;
- 28% создание новых рабочих мест, привлечение некоторых инновационных сфер;

- 31% обеспечение досуга молодежи и создание пропаганды продвижения престижности работы вне города.

Но это всё мы пока до топ-3 не дошли. Третье место с конца, 41% ответили дать зарабатывать фермерам, отменить пошлины — это даст толчок селу. Всё просто: фермеры, работа, улучшение.

Второе место с конца, 46% ответили высокая зарплата — выше городской на 30%. На самом деле, мне понравилось — еще к этому вернусь — фраза: «Чтобы люди уехали в село или хотя бы начали приезжать в село, в селе не должно быть так же, как в городе, в селе должно быть лучше, чем в городе. Тогда да».

Первое место, 63%, ожидаемо, ответили инфраструктура: дороги, интернет, школы, больницы, сады. Это очень разнообразно у нас по стране. Мне повезло, я в Черноземье, у меня это всё, слава богу, есть. Если мы берем более далекие места, с этим большая проблема.

Следующий вопрос был: «Какие три самые большие проблемы в сельском хозяйстве на сегодня?». Отвечают фермеры, опять, же, начну с конца. Потому что многие говорят: «У нас с семенами проблема. У нас с техникой проблема. У нас кадров не хватает». Сейчас тоже по возрастанию:

- 9% проблема с наличием семян;
- 13% проблема с погодными условиями;
- 16% проблема с финансированием, хотя. Казалось бы, мы об этом очень много говорим;
- 18% проблема с наличием сельхозтехники, запчастей;
- 22% проблема в маленькой господдержке;
- 50% проблема в отсутствии кадров;
- 89% проблема в падении цен на зерно, росте затрат из-за экспортных пошлин и высокого урожая.

Есть три культуры, которые в Черноземье популярны: пшеница, кукуруза и подсолнечник. Полная себестоимость тонны пшеницы в среднем по Черноземью 9 708 рублей, а средняя цена сегодня продажи с места 9 000 рублей. То есть фермер, продавая сегодня пшеницу, теряет в убытке на 708 рублей с каждой тонны. Сейчас цена без НДС с места в среднем 9 000 рублей тонна, а себестоимость килограмма 9,7 рублей. Это при урожайности 55 центнеров в Черноземье.

Кукуруза при урожайности 80 центнеров с гектара с Черноземья тоже, кстати говоря, 9 749 рублей — близко к пшенице. Средняя цена реализации 9 300 рублей. Также потеря почти 500 рублей.



Подсолнечник при 30 центнерах на гектар в этом году себестоимость 19 750 рублей, средняя реализация сегодня с места, мы знаем, что он очень сильно упал, 19 000 рублей. То есть даже на подсолнечник, который всегда был драйвером роста у всех фермеров, сегодня это убыток.

Я понимаю, что можно придержать зерно, прохранить, можно продать не сейчас, а потом — это всё логично. Но дело в том, что государство отлично научилось сдерживать цены — это факт. Сколько они так продержатся и смогут ли они подняться, этого мы вообще не знаем. Так что это то, что номер один.

**Вопрос из зала:** Вы собираетесь сеять культуры?

**Никита Токмаков:** Мы не можем взять и поменять севооборот — раз. Конечно, мы меняем, мы пробуем, но реальные изменения севооборота в моменте — это 10-15% максимум. Подсолнечник упал пару недель назад. До этого цена на подсолнечник была 30 рублей без НДС, 28 рублей, а сейчас она 19 рублей.

Поэтому где-то мы меняем, но, опять же, а что такое вырастить новую культуру — изменить технологию, приобрести новое оборудование, новые машины, новую почвообрабатывающую технику. Ошибиться, потому что тыходишь в какую-то новую технологию, которой раньше у тебя не было. Ты понимаешь, ты закладываешь на это. Это не так просто. Да, мы идем, но, опять же, вопрос: куда.

Сафлор пробовать выращивать. Может быть, но это риск. А куда сбывать то, что мы вырастим? Это же тоже надо понимать.

**Вопрос из зала:** Субсидии до вас дошли, которые Правительство обещало?

**Никита Токмаков:** Да. Самая большая субсидия — это 300-600 рублей на тонну реализованной продукции. Но это исключительно на ту продукцию, которая реализована в определенных кварталах и всё. И не вся, а только пшеница и кукуруза — всё, на остальное нет. По гектарной субсидии — 50, 120, 140 рублей. Чтобы мы понимали, затраты на гектар — это 60 тысяч рублей примерно. Субсидии — это очень мало. Да, они доходят, но это не решает проблему совершенно.

**Вопрос из зала:** Полная себестоимость или какая-то?..

**Никита Токмаков:** Это полная себестоимость в черноземном регионе. Полная вообще.

**Вопрос из зала:** Кто просчитал? Вы просчитали?

**Игорь Абакумов:** Никита — единственный, кто просчитал себестоимость. Поэтому мы его сюда пригласили.

**Никита Токмаков:** Не только я. Я, конечно, считал и перепроверял, но кроме этого, было достаточно большое исследование, которое ряд хозяйств посчитало в Воронежской области, но более крупных. А мы попросили десятитысячников посчитать, и порядка 170 хозяйств участвовало в этом расчете. Это полная себестоимость, это вообще всё. Включая

налоги, аренду, кадры, административку — вообще всё. Не прямая, которую может Росстат посчитать.

**Вопрос из зала:** (тихий вопрос)

**Никита Токмаков:** Это очень интересный вопрос. В себестоимости нет моей зарплаты.

**Женщина из зала:** Простите, я просто работаю с сельхозпредприятиями, я финансовый экономист по сельхозпредприятиям, работаю с разными регионами. На текущий момент себестоимость пшеницы в Центральном регионе не более 13 рублей за килограмм, и это минимальные затраты. Это не в том числе, а это работа по минимуму. Кукуруза — то же самое.

**Никита Токмаков:** Самое интересное, что когда я спросил: «А можно всех? Ведь есть же риск. Животноводы боятся убирать пошлыны, мукомолы боятся убирать пошлыны. Вот видите просто все сообщества, как вы считаете, стоит или нет убирать».

Почему такая ситуация с дисбалансом. Цены держатся, плюс большой урожай — себестоимость растёт, потому что растёт всё, что использует аграрий. 67% говорят: «Да, нужно, они уничтожают основы растениеводства». 27% говорят: «Да, нужно, но как-то цены тоже стоит сдерживать», — наверное, это как раз мукомолы, животноводы, они там находятся.

Еще был один небольшой вопрос: «Ваше отношение к текущей ситуации в России в сельском хозяйстве»:

- 21% развиваемся потихоньку, движемся вперед;
- 29% стагнация, где-то лучше, где-то хуже, но где-то на одном уровне;
- 50% (больше тысячи человек проголосовали) мы либо сваливаемся вниз, либо близки к краху.

У меня вопрос на фоне этого: будет ли развиваться село и производство на селе при таком настроении сельского хозяйства? Я вообще сам очень оптимистичный человек и очень конструктивный, главное, но это не столько мое, сколько мнение сообщества.

Теперь готов ответить на вопросы.

**Владимир Стасевич:** Меня зовут Владимир Стасевич. Я буду говорить по делу. Я буду говорить как хозяин хозяйства в Ростовской области, 10 тысяч гектаров. Кукурузу не выращиваем. Это подсолнечник, естественно, и пшеница, а дальше уже по мелочи: горох, лен — не буду вдаваться в подробности.

Могу сказать так, последние годы стандартная прибыльность сельхозпроизводства по растениеводству: меньше 35% чистой прибыли не бывает. Грубо говоря, при реализации на 600 миллионов, 180 миллионов прибыль как отдай. При этом мы платим все налоги. При этом мы платим зарплату выше районной. При этом мы постоянно покупаем землю, к нам

приходят люди от фермеров передают нам землю в аренду, несмотря на то, что фермеры, как правило, не платят налоги.

Вопрос, пожалуйста. Насколько вы уверены в том, что фермерские хозяйства в России — это основа развития сельского хозяйства?

**Игорь Абакумов:** Спасибо. Парируете?

**Никита Токмаков:** Во-первых, я соглашусь, что 2019, 2020 и 2021 годы с прибыльностью так оно и есть. И 2022 и 2023 годы принципиально повернули ситуацию. С точки зрения является ли основой — конечно. Потому что фермерские хозяйства — это семьи, которые живут, которые не то, что «я приехал поработать на место, потом уеду, меня наняли».

**Игорь Абакумов:** Это образ жизни.

**Никита Токмаков:** Образ жизни. Он работает, он понимает, что его дети и, дай бог, внуки будут работать, и он, исходя из этого, строит свою работу. Именно поэтому да, я считаю, что это основа.

**Игорь Абакумов:** Спасибо.

**Михаил Липский:** Липский Михаил, ООО «Агроюрьево», Тамбовская область. У меня вопрос такой. Вы не задавали такой вопрос своим ребятам, которые с вами переписываются. Что если бы нам в два раза, скажем, — выйти в Правительство с предложением — снизить все пошлины на зерновые культуры и при этом отменить полностью субсидирование этих культур. Потому что субсидирование не доходит у нас в Тамбовскую область.

**Игорь Абакумов:** Пожалуйста.

**Никита Токмаков:** Этот вопрос задавали коллеги, официально было, и более 90% аграриев сказали: «Да, мы готовы. Если от нас заберут все субсидии, но если при этом уберут пошлины, мы готовы отказаться от субсидий».

**Игорь Абакумов:** Действительно многие об этом говорят, и наши зрители тоже.

**Роберт Нигматулин:** Что значит пошлины?

**Игорь Абакумов:** А это сейчас расскажет Петриченко — специальный человек у нас по пошлинам.

**Роберт Нигматулин:** Какую долю в себестоимости вашей в этих продуктах составляет топливо и энергия?

**Никита Токмаков:** Незначительную — меньше 10%. Я сейчас не скажу точно, потому что про энергию сказали, я не готов сказать, но меньше 10%.

**Роберт Нигматулин:** Я почему это говорю, потому что я знаю, во всех странах я приводил эту цифру. Произвел килограмм хлеба, на этот килограмм хлеба можешь три литра бензина купить, а у нас только литр. Как это?

**Игорь Абакумов:** Неподдельный интерес Академии наук просто. Посмотрите, два академика уже изучают себестоимость.

**Никита Токмаков:** Готов потом индивидуально всё показать.

**Игорь Абакумов:** Последний вопрос, Никита.

**Тагир Сепкулов:** Меня зовут Тагир Сепкулов, я из Астрахани, городской житель. У меня есть представление такое — подтвердите, правильное оно или нет. Вы сейчас говорите, в общем-то, об агробизнесе или вы стремитесь к агробизнесу, или вы уже стали агробизнесом. У меня, как у городского жителя, есть такое ощущение, что агробизнес убивает село. Потому что занятость населения в агробизнесе крайне низкая. У вас очень высокопроизводительные машины: там, где раньше поле, там сколько-то гектаров возделало 100 человек, сейчас один человек.

Как соотносится агробизнес и село? Вы не являетесь ли убийцей села, скажем так, в России?

**Игорь Абакумов:** Спасибо.

**Никита Токмаков:** Интересный очень вопрос. Даже я бы сказал, интересный подход к вопросу.

**Игорь Абакумов:** Это общемировой процесс вообще-то, сокращения.

**Никита Токмаков:** Да. Со стороны кажется, что так и есть, но, на самом деле, из-за того, что у нас не хватает катастрофически кадров, мы вынуждены брать более широкие орудия, чтобы быстрее обрабатывать, более мощные трактора и так далее. Например, мы держим в два раза больше механизаторов, чем в среднем хозяйства, потому что понимаем, насколько это важно.

Но люди, к сожалению, уходят. Болезнь, возраст. Новые люди не приходят. То, что вы сейчас говорите, называется со стороны «мы убиваем», у нас это скорее «мы вынуждены так делать». Это правда мировая практика. Я больше скажу, сельское хозяйство — одна из самых инновационных отраслей. Мы вводим очень много нового: дроны, автопилоты, цифровые сервисы, куда идет молодежь.

Например, тот же «АГРОКОМПАС». Сервис для аграриев, который мы сделали, там только молодежь. Но это цифровая сфера чисто для сельского хозяйства. Туда мы молодежь привлекаем, они готовы, им интересно. Возможно, через это стоит молодежь вовлекать в село, когда они знакомятся с сельской жизнью через инновации, новые сферы, где они понимают, поэтому смотрят, а как это на самом деле, и туда идут. Может быть, так? Мы даем доступ, путь новым, скажем так, поколениям.

**Игорь Абакумов:** Спасибо большое. Очень интересное выступление. И супруге вашей, Кате, тоже спасибо, что она приехала.

Тагир, всего 40 лет назад, это я помню, была ручная дойка на фермах — всего 40 лет назад. Сейчас есть фермерские хозяйства, где по 70 доильных роботов. Понимаете, как идет процесс? Это вынужденные меры. Людей нет, люди уехали.

Я иду навстречу пожеланиям Академии наук. Роберт Искандрович, специально для вас по зерновой пошлине выступает Владимир Петриченко, выдающийся аналитик зернового рынка. Пожалуйста, Володя.

**Владимир Петриченко:** Спасибо большое. Добрый день, друзья. Игорь Борисович попросил меня рассказать о конъюнктуре зернового рынка и в особенности о том, что же нам делают пошлины, особенно в этом сезоне. У меня будет довольно большая куча слайдов, в конце самое ключевое, поэтому кое-что я просто пролистаю — у вас это будет, потом можете посмотреть.

Ключевое дело, естественно, надо говорить о том, что у нас есть официальные данные Росстата по урожаю — они в марте вышли. Там 157,7 миллионов тонн собрали всего зерна, из них верится в то, что это 104 миллиона тонн пшеницы, но главный сюрприз был и интрига в кукурузе — Росстат дал почти 16 миллионов тонн кукурузы. Мы в это мало все верим, из аналитиков, поэтому в большей степени считаем в балансе, что собрали порядка 14 миллионов тонн кукурузы, но об этом чуть попозже.

Для того чтобы понять, какой зерновой баланс, у нас есть внутренне потребление и есть восстановление поголовья птицы. Вот оно здесь — это среднегодовой, скажем, за 2022 год календарный. Есть темпы роста поголовья свиней, хоть и несколько меньшими темпами, чем это было, скажем, 10 лет назад.

И есть самое важное достижение, что, наконец-то, закончился провал в производстве муки, и мука немножко восстановилась — в календарном исчислении плюс 4,5%. Здесь заслуга беженцев, новых регионов и экспорта, но, в общем, это есть.

**Роберт Нигматулин:** А сколько всего муки потребляют в России? По 10 тысяч тонн.

**Владимир Петриченко:** В реальности у нас производство не 9,7, а где-то порядка 11 миллионов тонн — это серый рынок.

**Роберт Нигматулин:** Про муку только.

**Владимир Петриченко:** Я про муку и говорю. Учитывая, если мы, скажем, экспортируем в этом сезоне где-то 750 тысяч тонн, то есть всё остальное это внутреннее потребление.

**Роберт Нигматулин:** Муку мы не импортируем?

**Владимир Петриченко:** Мы не импортируем муку. Немножко завозится из Казахстана, но небольшие объемы. В общем, 10 миллионов тонн у нас это внутреннее потребление муки.

Конечно же, ключевая вещь — это экспорт, сколько мы экспортируем. По текущим счетчикам мы где-то до введения квоты экспортировали 32,3 миллиона тонн тех самых, что в квоте пшеницы, кукурузы и ячменя. У нас есть квота 25,5 миллионов тонн. К

сожалению, я полагаю, что в расчетах — мы с Михаилом перекинулись мыслями — квота выбрана не будет. Дай бог, мы экспортируем 23 миллиона тонн всего этих трех зерновых. Здесь я написал, почему экспортировать за три месяца 6,2 миллиона тонн в среднем, к сожалению, не получится. Еще и рынок падающий.

Есть еще одна вещь, вы, наверное, слышали на прошлой неделе и вчера Louis Dreyfus сказал, уходит тройка ключевых экспортеров. Вот они: Viterra, Cargill и Louis Dreyfus. Что они собой представляют в рейтинге экспортеров? На текущий момент это 15% экспорта зерновых. В прошлом сезоне где-то 14% они втроем имели. Что будет сейчас? С нового сезона они уходят. Они не уходят с внутреннего рынка, они уходят с экспортного рынка. Понятно, что это очень серьезно повлияет не столько на объемы, сколько на дисконт, с которым мы торгуем наше зерно. К сожалению, я думаю, что дисконт будет увеличен из-за таких вещей.

**Мужчина из зала:** Владимир Викторович, какой объем интервенции необходим на сегодня у нас или вообще не нужно интервенции для того чтобы рынок успокоить?

**Владимир Петриченко:** Она нужна, у меня будут по этому поводу слайд и свое мнение. Сейчас я до него доберусь.

**Игорь Абакумов:** Я просто хочу коротенькую очень реплику дать. Viterra — это канадская ведь компания, да?

**Владимир Петриченко:** Нет, это Glencore — международная компания. У них в Роттердаме главный офис.

**Игорь Абакумов:** То есть это не Канада?

**Владимир Петриченко:** Нет. Вы знаете, это международная вещь. Там нет такого, что Канада или что-то еще.

**Игорь Абакумов:** Я понял. Спасибо.

**Владимир Петриченко:** Это транснациональная компания. Это Glencore. То, что раньше было Glencore, сейчас называется так.

**Роберт Нигматулин:** Поставка на мировой рынок.

**Владимир Петриченко:** Это экспорт нашего зерна.

**Роберт Нигматулин:** А, нашего зерна?

**Владимир Петриченко:** Да, нашего зерна. Это рейтинг экспортеров нашего зерна на текущий объем, на 28 марта с начала сезона, с 1 июля. Международные фирмы этим занимаются, не канадские. Louis Dreyfus тоже, они в Женеве сидят, хотя, на самом деле, корни американские. Cargill — это американская компания, но тоже транснациональная, можно так говорить.

То есть это повлияет, я полагаю, на дисконт, который, к сожалению, увеличится с нового сезона в особенности, так-то, в общем-то, нет.

Итак, если и когда мы собрали эти самые 157 миллионов тонн, я полагаю, что у нас внутреннее потребление вырастет за счет того, что птица, свинья и пищевое потребление несколько подрастает. Дай бог, мы вывезем 57 миллионов тонн за пределы Таможенного союза и 60 миллионов тонн с учетом Таможенного союза. Главное, к чему я всё веду — у нас находящихся запасов будет почти 27 миллионов тонн.

Начинали мы, и это традиционная картина, с 14 миллионов тонн. У нас, таким образом, нависает где-то девять миллионов тонн зерна, будем так говорить, лишнего, которое очень больно будет для всех, и почему цены сейчас падают для всех ощутило.

При этом что касается интервенционного фонда, вы спрашивали. Сейчас закуплено в интервенционный фонд пока три миллиона тонн, и пока сказали: «Всё, хватит», — и Абрамченко, и Патрушев. Я полагаю, что если посмотреть на, скажем, сезон 2008-2009 годов, когда у нас был один из рекордов, 108 миллионов тонн мы собрали зерна в 2008 году, и тогда закупили почти 10 миллионов тонн в интервенционный фонд, то при 157 миллионах тонн 10 миллионов тонн точно надо иметь. Хотя бы, может быть, в районе семи-восьми миллионов тонн в интервенционный фонд, если бы мы взяли.

Представим себе, что на внутреннем рынке у нас будет почти 24 миллиона тонн — это очень и очень много. Это очень больно слишком жирно жить при таких огромных запасах. Если бы санировать хотя бы еще какой-то объем — шесть-семь миллионов тонн, — то тогда это, во-первых, деньги сельхозпроизводителям и, во-вторых, главное — этот санированный объем, который не давит на свободный рынок, не давит на то, что идет в зерне в торговле.

**Игорь Абакумов:** Владимир Викторович, можно вопрос?

**Владимир Петриченко:** Да, конечно.

**Игорь Абакумов:** Почему с таким упорством Минсельхоз и вице-премьер по селу отказываются от отмены пошлин? Почему они хотят их сохранить? Каков мотив?

**Владимир Петриченко:** Это ко мне вопрос?

**Игорь Абакумов:** Это всех волнует.

**Владимир Петриченко:** Во-первых, давайте вспомним то, что в январе Виктория Абрамченко доложила с гордостью, что за два года с зерновых пошлин собрано 240 миллиардов рублей.

**Игорь Абакумов:** По другим оценкам триллион.

**Владимир Петриченко:** Нет. Дело в том, что это было именно то, что собрано за счет именно экспорта зерна. Триллион — это если мы просто возьмем...

**Игорь Абакумов:** Опосредованные расходы.

**Владимир Петриченко:** Да. Если мы косвенные затраты, скажем так, реализованное зерно уменьшаем на величину пошлины, да, конечно, это будет триллион, естественно. Но мы его, так сказать, не можем потрогать, как это делает Министерство финансов.

**Игорь Абакумов:** Из села изъяты деньги. Где эти деньги? Кто ими распоряжается?

**Владимир Петриченко:** Тоже интересная вещь, которая, в общем-то, не является открытой — это раз. Она идет, что называется, просто как какие-то субсидии.

**Игорь Абакумов:** То есть это закрытая тема, да?

**Владимир Петриченко:** Они, как это говорят, не подсвечены, не окрашены, когда идет распределение. Поэтому, в общем-то, до сих пор нет..

**Игорь Абакумов:** Когда пошлину вводили, обещали вернуть эти деньги зерновикам.

**Владимир Петриченко:** Да, совершенно верно.

**Игорь Абакумов:** И?

**Владимир Петриченко:** Возвращают. Кстати говоря, возвращают не именно зерновикам, а сельхозпроизводителям и растениеводам. Это идет и в животноводство, и вообще в поддержку сельского хозяйства в целом. Кстати говоря, именно животноводы были главными инициаторами этой пошлины, и бенефициарами низкой цены на зерно. Они еще и получают дополнительно, что называется, это в деньгах.

**Игорь Абакумов:** Всё понятно. Извините, что я вас прервал. Просто уточняющий вопрос.

**Владимир Петриченко:** Не буду говорить о мировом зерновом рынке, а отмечу ключевые вещи. Вот это биржевая беда, что называется, которая была за последний месяц, в марте. Отдельно подчеркну, что было 24 марта, когда было очень интересное вербальное действие нашего Минсельхоза: «Давайте-ка не будем продавать зерно, потому что цены очень низкие».

Это было очень смешно, потому что, на самом-то деле, мы остались в зерновой сделке — о зерновой сделке я потом еще скажу, об этом безобразии, чуть попозже, — и это уронило цены. То есть наше Правительство приняло решение остаться в зерновой сделке, цены упали и Правительство говорит, что поскольку цены упали, давайте-ка не будем продавать зерно. Украинцы пускай продают, а мы нет. В общем, такая была интересная вещь, но рынок биржевой, конечно, дернулся.

Потом начали уходить Cargill, Viterra и Louis Dreyfus. Они тоже, соответственно, дергались. Но, понимаете, рынок, на самом деле, стагнирующий, падающий, где отрицательных факторов — вот они, здесь перечислены — намного больше, чем позитивных. Рынок, по сути дела, сейчас покупателя, а не продавца. Покупатель сильнее продавца — лучше так говорить. Поэтому он делает цену, покупатель, а не продавец. Соответственно, мы, как в мультфильме про капитана Врангеля, продолжаем идти ко дну.



Это движение с начала сезона так и продолжается. Черная — это наша цена на Черном море, зеленая — это французы, красная — это американская пшеница. Кроме всего прочего, у нас есть существенный дисконт, по которому мы продаем нашу пшеницу. Это как нефть мы продаем с дисконтом к Brent, также вообще-то и пшеницу мы вынуждены продавать с дисконтом в силу санкционного давления. Он просто или увеличивается, или уменьшается. В данном случае, он сжался, но сейчас начинает опять несколько подрастать.

Рынок отрицательный, рынок уходящий именно в силу вот таких общеглобальных фундаментальных событий, которые говорят о том, что рынок профицитный на планете вообще, ну и ко всему прочему зерновая сделка. Это то, что Украина продает по зерновой сделке. На 3 апреля уже из Украины в рамках зерновой сделки, в рамках зернового коридора продано 26, 8 миллионов тонн продовольствия: зерно, подсолнечное масло, подсолнечник и всякое прочее.

Главные бенефициары этого всего — это, конечно же, Китай, Испания, Турция, Италия, Нидерланды и тому подобное. Ничего гуманитарного здесь нет. Это нормальный обыкновенный коммерческий процесс, который мы предоставляем Украине, нашему недружественному конкуренту, будем так говорить.

Оставаясь в этой зерновой сделке, мы, что называется, стреляем себе в ногу дополнительно. Почему? Потому что, когда началась эта зерновая сделка с 1 августа, и по подсолнечному маслу, и по пшенице Украина продает заведомо ниже, чем мы. Такой демпинг, что называется. Мы опускаемся в цене, они опускаются, мы шаг вниз, они шаг вниз. То есть это ужас без конца.

**Вопрос из зала:** У них себестоимость меньше?

**Владимир Петриченко:** Не обязательно в этом деле.

**Игорь Абакумов:** Здесь больше экономики или политики?

**Владимир Петриченко:** Вы знаете, это продажа последнего дня. Это цена последнего дня. Лишь бы продать. Не суть, сколько стоит пшеница, подсолнечное масло, главное — продать. Не в себестоимость они вкладываются, они просто в продажу.

**Игорь Абакумов:** Это политическое решение.

**Владимир Петриченко:** Просто чтобы продать. Понимаете, когда завтра не будет, то лучше сегодня продать. Вот такой подход именно на украинском базисе, что по маслу, что по подсолнечнику, что по зерну.

**Вопрос из зала:** Это убыточно.

**Владимир Петриченко:** Там нет убытка, там нет экономики. Трудно говорить про то, чего нет.

**Вопрос из зала:** Пошлин нет.

**Владимир Петриченко:** Да, там нет пошлин, само собой. Это отдельная история, естественно, — это раз. Но главное, там, по сути-то, и экономики не очень много. Для нас это просто ужас без конца, который длится до тех пор, пока мы в этой зерновой сделке. При этом надо еще учитывать то, что плюсов от этой зерновой сделки для нас никаких абсолютно. Эта сторона не сделала ничего по тому, что было записано в зерновой сделке — 0%. Мы сделали 100%, их сторона — 0%.

Они не открыли SWIFT для «Россельхозбанка», они не выпускают наши арестованные суда с удобрениями и тому подобное, но ничего этого не происходит. А мы, пожалуйста, мы всё.

**Игорь Абакумов:** Владимир Викторович, итак, мы констатируем, что зерновая пошлина вынесла бюджет сельского хозяйства.

**Владимир Петриченко:** Теперь что касается зерновой пошлины. Здесь буквами я написал то, что сейчас рассказывал, обо всех минусах. Вот текущая цена на FOB — она минус пошлина. Этот спред увеличивается постоянно, к сожалению. На самом деле, мы имеем вот эту цену у себя внутри, а не вот эту. Не текущие 275 долларов стоит наша пшеница, а 275 минус 60 долларов пошлина — это раз. Ну и сейчас сама по себе формула этой пошлины дополнительно бьет по нашему сельхозпроизводителю. Почему? Потому что летом была пересмотрена пошлина в рубли.

Да, замечательно, да, хорошо, но из расчета того, что курс 75 рублей за доллар. Сейчас курс 79 рублей за доллар, и вот эта формула — наверху — суть в том, что при нынешней формуле пошлина в рублях намного выше, чем если бы это была формула до 1 июля. Пока что, допустим, где-то на 300 рублей она выше и так дальше — чем выше будет курс доллара к рублю, тем больше будет, соответственно, пошлина. Сейчас она немножко меньше, чем 5 400, сейчас она 5 200, эта пошлина за тонну на пшеницу.

Но ключевая история в том, что пошлина по рублям сравнялась с тем, что было, скажем, летом. Правда, летом цена пшеницы была 400 долларов, а сейчас 275 долларов, а пошлина такая же.

**Игорь Абакумов:** Владимир Викторович, мне очень жаль, но есть регламент.

**Владимир Петриченко:** Итак, вот текущие цены, которые есть у нас на третий, четвертый класс, допустим, и они сейчас, к сожалению, сравниваются с тем сезоном, который был в 2017 году. Если и когда, представим себе, мы поднимаем этот 2017 год на уровень инфляции — допустим, инфляция была 32% за вот этот период, я взял просто-напросто ее и поднял, — то уже мы сейчас имеем цену пшеницы такую, какая была в 2017-2018 годах. Затраты выросли, об этом все рассказывают, а цена вот такая.

Если и когда теперь, опять-таки, умозрительно к этой цене прибавить пошлину, представим себе, что пошлины нет, правда, будет цена будет другая, ценообразование будет другое, но все-таки вот, что такое цена нашей пшеницы четвертого класса без пошлины. То есть то, что вы спрашивали.

Если теперь каждого из сельхозпроизводителей спросить, если будет четвертый класс продаваться не по текущим 10 рублей с НДС, а по 16 рублей с НДС, ваши проблемы будут решены? Конечно же, да. Всё встанет на свои места и, наконец-то, всё будет хорошо.

Речь идет о том, что в прошлом году, да, тоже была пошлина, но цена была довольно-таки приемлемая — в прошлом году она была 16 400 в среднем. Эта пошлина, которая была в прошлом сезоне, отбирала прибыль, а сейчас она залезла в себестоимость. Она залезла настолько, что, в общем-то, текущие цифры, действительно, как говорил Никита, что с пошлиной продаются ниже себестоимости.

**Игорь Абакумов:** Она под плинтус уже залезла.

**Владимир Петриченко:** Эта пошлина залезла туда — в себестоимость. Вот, что я хотел вам показать, про грядущий год рассказать еще хотел и так далее.

**Игорь Абакумов:** Владимир Викторович, я совершенно уверен, что вы можете занять все полтора часа, и это будет также интересно, захватывающе, но еще есть выступающие. Спасибо вам огромное. Спасибо. Один вопрос короткий только без выступления.

**Сергей Сотник:** Сотник Сергей, проект «Агросфера».

Первое. Есть ли у нас государственная компания-экспортер, которая отстаивать интересы всех производителей на мировом рынке или хотя бы крупный частный российский экспортер?

Второе. Почему мы должны торговать на мировом рынке, ориентируясь на мировые цены? Давайте устанавливать свои цены за свою валюту в нашем агрорегионе и долгосрочные контракты, как у «Газпрома», долгосрочные контракты по стабильной цене.

**Игорь Абакумов:** Если можно, коротко на первую часть вопроса. Вторая часть вопроса слишком длинная.

**Владимир Петриченко:** У нас есть крупнейший экспортер — торговый дом «РИФ». Это российская частная компания, не государственная. Государственная компания — это «ОЗК», она в десятке. Окологосударственная компания — это структура «ВТБ» Grimgates, они номер два.

Понимаете, зерновой рынок — это очень рыночный рынок, извините за тавтологию. И сельхозпродукция — это не газ и не нефть. Я с трудом себе представляю, чтобы можно было рычагами газа и нефти делать что-либо на зерновом рынке.

**Игорь Абакумов:** Спасибо Владимир Викторович. Спасибо большое. Поблагодарим.

Сейчас я хочу, чтобы нам немножечко рассказали, как взаимодействует крупный бизнес с сельскими территориями. Михаил Юрьевич Матвеев, заместитель по закупкам и продажам продукции растениеводства группы компаний «ЭкоНива».

**Михаил Матвеев:** Добрый день. Была жаркая дискуссия, поэтому постараюсь продолжить, в общем-то, и на вопросах, если что, буду готов пояснить.

В презентации собрал основную информацию о компании, чтобы было понятно, кто мы, зачем мы и как мы соотносимся с КФХ и другим бизнесом. Наша модель и что мы делаем действительно в плане сельских территорий, как видим свое будущее по работе на сельских территориях.

Итак, группа компаний «ЭкоНива». Сначала с мировых цифр. Мы номер один в России по производству сырого молока — 1 100 000 в 2021 году, 1 200 000 в 2022 году и, наверное, 1 300 000 в 2023 году. Это, соответственно, примерно третье место в мире по количеству коров, по количеству дойного стада. То есть номер один в России, в Европе, номер три в мире, пропустив вперед две китайские компании, что, наверное, в общем-то, позволяет, что мы немножко в этом понимаем.

В группе компаний «ЭкоНива» 27 предприятий по всей России, география от Ленобласти до Алтая. Тюмень, Воронеж, Калуга, Рязань — всё, кроме самого дорогого Юга в виде Краснодар, ну и самого такого, где ничего не растет, типа Якутии. 630 тысяч гектаров земли, входим, соответственно, в десятку российских землевладельцев. 13 500 сотрудников. 99% — это те люди, которые живут на селе, в маленьких городах. Потому что производства в крупных городах у нас нет, у нас всё находится непосредственно там, где растет зерно и доятся коровы.

Всего 40 животноводческих комплексов. Это современные фермы конкурентные, которые мы изначально смотрели и брали с американских и европейских аналогов, то есть современное, как оно и должно быть. На сегодня 114 тысяч фуражных коров — это те, кто доятся. 1 200 000 молока, как я сказал, и 6% рынка Российской Федерации по молоку. Рынок Российской Федерации по молоку достаточно фрагментирован, очень много мелких ферхозов, ЛПХ, КФХ, и уже начинают расти комплексы, я имею в виду современные агрохолдинги. Мы, наверное, крупнейшие из них, но в целом доля будет близка к 40% по крупным хозяйствам.

Вот наша география: Питер; конечно, наше сердце — это Воронеж, там основной объем находится; Тюмень, Сибирь. Наверное, такие основные области обхватили, где есть смысл производить. Смысл такой, что обхватили и знаем, что там происходит из первых рук, из первых уст.

«ЭкоНива» как бренд — это производство от поля до прилавка. То есть мы начинаем с семян, у нас собственное крупное семеноводческое хозяйство в Курской области — порядка 100 тысяч тонн семян, — и дальше вплоть до честного литр молока, не 900 грамм, пачки сметаны на полке «Магнита», «Пятерочки», «Глобуса» и так далее.

Персональная ответственность, то есть наш акционер, он же директор, он же лицо на пачке, поэтому лично всё это контролирует. Ну и молоко как событие. Мы, наверное, являясь одним из крупных участников отрасли, стараемся объяснять нашим клиентам вообще, что такое молоко и зачем оно нужно. Это и стандартная реклама, безусловно. Это и агротуризм

— у нас четыре фермы в Калуге, в Воронеже, в Сибири, куда мы привозим людей или просто приезжают люди, бесплатная экскурсия по ферме.

**Игорь Абакумов:** Как вы взаимодействуете с сельскими территориями, расскажите. Вот это самое интересное. Я просто поясню, из чего исходит вопрос. Поскольку я веду программу «Сельский час», к нам сходится очень много информации. На большинство агрохолдингов сельские территории жалуются, а на ваш нет. Почему?

**Михаил Матвеев:** Хотелось бы больше по фактам говорить. Почему на нас не жалуются — это уж вопрос додумок. Наверное, потому, что мы там присутствуем и мы именно там. То есть, как я уже сказал, у нас нет больших офисов в Москве или еще где-то. Все наши заводы — это города до 10 тысяч человек, где мы делаем переработку: Анна, Медынь, Бобров и так далее.

**Игорь Абакумов:** А налоги платятся на месте? Вот это самое главное.

**Михаил Матвеев:** Налоги платятся на месте, да. В каждом регионе производством занимается юрлицо, зарегистрированное именно там.

Вот как раз цепочка. Семена, сами заготавливаем корма, молодняк, включая работу с генетикой, производство молока, собственно, комплексы, заводы по переработке и реализация. Не все, конечно, этапы мы закрываем на 100%. По семенам мы очень много работаем и с другими российскими и иностранными производителями семян. Корма покупаем. Но присутствие в каждом из сегментов — мы, как минимум, понимаем на более сопредельных. Заготавливая корма, знаем, какие нужны семена и как реагирует корова на эти корма и так далее. Наверное, это пример того случая, где вертикальная интеграция работает и где она не сверху спущена как инструмент, а просто назрела естественным путем.

**Игорь Абакумов:** Михаил Юрьевич, у вас 13 тысяч сотрудников. Верно?

**Михаил Матвеев:** 13 500 человек.

**Игорь Абакумов:** 13 500 — это люди откуда? Они местные люди или это привезенные откуда-то люди по найму, что называется, по вахте?

**Михаил Матвеев:** У нас 95% — это местные. Здесь тоже в процентах не совсем правильно, потому что есть сезонны виды работ. Где-то ситуация сейчас радикально меняется, такие регионы, как: Курск, Воронеж — по ряду причин. Есть регионы как Калуга, например, где у нас есть иностранные граждане. Потому что Калуга все-таки на Москву ориентирована по людям, по желаемому месту работы. Но в основном да, это те люди, которые там и живут.

Мы про бизнес. Люди на селе не хотят работать 24 часа. Они не хотят. Они хотят иметь выходные, иметь отпуска, иметь больничные. И когда ты начинаешь человеку это пытаться обеспечить, встает вопрос: а кто тогда будет ночью там стоять или откуда еще взять людей.

Как Никита говорил, все говорили, нет там того количества желающих на селе работать, которые могли бы обеспечить непрерывный процесс.

А у нас, извините, корова, ее надо доить, за ней надо ухаживать. Это даже не зерно, которое пропало и пропало. Есть и такие маленькие заводы — просто буквально в селе Маслянино. Есть в Калуге современные заводы. То есть просто взяли то, что смогли увидеть, я имею в виду технологии, рецептуру, и стали производить. Где-то 10 тонн молока, где-то 400 тонн молока. Сейчас реализуем проект в Сибирской области — тысяча тонн молока. Именно под то, чтобы всё наше молоко было переработано в продукцию на селе.

**Игорь Абакумов:** То есть и самые мелкие фермы, и самые крупные комплексы. Да?

**Михаил Матвеев:** Да. Спасибо, что сказали. Мы принципиально не закрываем маленькие комплексы. Да, у нас есть современные технологии, большие ЖК, где эффективность хорошая — 30-33 литра на голову в сутки. Но есть и старые фермы, где 20 литров на голову в сутки. И всё равно принципиально мы их оставляем, потому что это люди, доярки, механизаторы, места и так далее.

Сейчас я не могу сказать, что есть большое давление со стороны региональных властей: оставляйте, не режьте. Но это просто часть культурного кода компании.

Здесь коротко хотел просто показать, что у нас матричная система управления. Есть руководитель по направлению, в данном случае животноводство, и директор на месте, и они вдвоем для последнего или крайнего зоотехника являются его партнерами. Один по экспертизе, что надо делать, другой по экспертизе, что на месте происходит.

За счет этого получается, конечно, какой-то отчасти излишний волюнтаризм и плюрализм — очень много мнений. С другой стороны, получается объемно посмотреть на картинку. То, что видно горизонтально на месте, и то, что видно федерально по другим комплексам. Опыт Сибири в Воронеже применить, опыт Калуги и так далее. Это позволило каждый день затачивать карандаш, чтобы всегда был острым.

У компании свои IT-продукты, которые мы для себя используем — это Ecofeed и ECOCROP. Сделали свое программное обеспечение для того чтобы наши люди на селе — те, о ком мы говорим, 13 500 — могли не на пальцах, что происходит. Брешь программу, загружаешь, есть исторические данные, есть рецептура кормов — всё есть в программе. Есть своя служба поддержки, которая 24 часа дает агрономам, зоотехникам, ветеринарам поддержку.

**Игорь Абакумов:** То есть и самый крупный комплекс работает по этому ПО, и самый мелкий комплекс?

**Михаил Матвеев:** Стандарты одни и те же, да. У нас нет показательных комплексов, где только роботы работают или где ходят люди все с высшим образованием. У нас всё в среднем, но одинаково. Мы подтягиваем средний уровень.

**Игорь Абакумов:** Тем самым средний уровень территории вы подтягиваете, верно?

**Михаил Матвеев:** Да. И вот, дошли до территорий. В первую очередь то, что мы делаем — компенсация аренды жилья и общежития сотрудникам, которые либо новые, либо временные, либо те, кто не подпадают под программу КРСТ, либо в регионе, где у программы КРСТ лимиты исчерпаны, потому что там есть свои нюансы по применению этой программы. Там просто приезжает зоотехник, получает либо место в общежитии, либо аренду жилья, приезжает с женой, берет ипотеку, мы ему помогаем с первым взносом, он получает жилье.

Тратим деньги на КРСТ, но суммы, наверное, не такие большие, не впечатляющие — 40 миллионов рублей в 2022 году, 50 миллионов в 2023 году. Но это связано с взаимодействием с местными властями по этим программам. Опять-таки, это связано с тем, сколько человек подпадает под программу, потому что есть ограничения. Но то, что можно, мы используем.

Практики и стажировки в 2022 году. Полторы тысячи студентов прошли практику на наших предприятиях. Причем это по всей стране, не только Воронеж.

**Игорь Абакумов:** А сколько вы своих работников обучили и сколько из них остались после обучения у вас?

**Михаил Матвеев:** Там будет дальше цифра, сколько у нас наших сотрудников проходит практику. Есть люди, которые у нас работают больше 25 лет, и это на разных позициях, то есть и директора, и доярки. Буквально в этом году отмечали 25 лет «ЭкоНиваАгро» в Воронеже.

**Игорь Абакумов:** Мы бы вас слушали еще оставшееся время всё, но, к сожалению, у нас регламент.

**Михаил Матвеев:** Меня упрекали как-то на одном аналогичном мероприятии за излишний оптимизм. Я бы хотел сказать, что просто мы сейчас говорим о возможностях и об опыте. Говорить о проблемах тоже можно, но тогда для меня это будет бесполезно потраченное время. Рассказать вам, что у нас там плохо или что не получается, вам это ничего не даст.

**Игорь Абакумов:** Это мы слышали.

**Михаил Матвеев:** Оптимизм не потому, что нет сложностей, а потому, что, а что вам это даст, для чего.

Что касается Германии, на сегодня мы фактически на 100% российская компания. Я имею в виду, что да, у нас есть бонды (облигации), но это одна история. А так, акционер с российским паспортом, он у нас здесь и никуда уезжать не собирается.

**Игорь Абакумов:** Михаил Юрьевич, спасибо вам огромное.

**Михаил Матвеев:** Корпоративный университет. Хотел еще сказать, что мы проводим занятия со всеми нашими сотрудниками и дистанционно, и собираем. Вы спрашивали,

сколько человек прошли обучение из наших сотрудников — 1 300 человек в 2022 году. И мы хотим, чтобы доля выросла.

Социальные программы, школы и храмы. То есть мы стараемся именно быть партнером нашим сотрудникам, чтобы на селе был не только дом, с которым мы им помогаем, но и детские сады — мы тоже в КРСТ участвуем по детским садам.

**Игорь Абакумов:** Спасибо огромное. Поблагодарим.

**Роберт Нигматулин:** Что самое несправедливое по отношению к сельскому хозяйству? Вот вы стали президентом страны и хотите эту несправедливость убрать. Что бы вы убрали?

**Михаил Матвеев:** Вспоминается анекдот, что я не занимаюсь кредитами, а он не занимается яблоками. Помните, про Рокфеллера. На самом деле, самое, наверное, несправедливое — то, что у сельского хозяйства все-таки очень долгий цикл. А все решения, которые часто применяются к сельскому хозяйству, несут краткосрочный эффект.

Когда мы строим комплекс, у него окупаемость идет 10 лет и более, а ситуация на рынке на нас влияет сейчас. Поэтому эта волатильность против цикла, конечно, заставляет и в переработку идти глубже. То есть колебание сбивать за счет вертикальной интеграции. Но в целом это сложно. На селе дефицит кадров хотелось бы отметить.

**Игорь Абакумов:** Сейчас об этом более детально расскажет Царёв Павел Павлович, генеральный директор АО «АгроГард», заместитель председателя Комитета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по АПК. Я специально на этом акцентирую, потому что Роберт Искандрович, это вопросы сюда, что мешает сельскому хозяйству. Сейчас с политической точки зрения вам всё по полочкам разложат.

**Павел Царёв:** Спасибо большое, во-первых, за приглашение на этот форум. Я буквально два слова скажу о нашей компании, я не буду много сегодня говорить.

Нашей компании в этом году 20 лет. Это 150 тысяч гектаров земли. Это пять регионов: Краснодар, Орёл, Липецк, Тамбов и Курск. Это 2 800 работников. Это 10 тысяч коров, из них 5,5 тысяч дойного стада. Ну и, понятно, вся социальная ответственность расположения наших предприятий лежит на нас.

Сегодня уже прозвучало здесь о том, что людей-то нет в селе, а это на самом деле так. Когда мы говорим: «А вот, надо вот это, вот это», — это для кого мы говорим? Кого учить, если в школе, в которой было в 1978 году три выпускных класса, сегодня вся школа 42 человека — это в одной из станиц Краснодарского края.

Поэтому когда мы говорим о том, что надо сделать для села, моя глубокая убежденность в том, что надо начинать с обучения и, может быть, даже с детского сада. Есть такая компания «ФосАгро» и вместе с Академией наук, с Тимирязевской академией есть программа агроклассов в школах, агроаудитории в Тимирязевской академии. Программа действует уже, по-моему, года три или четыре. Это первый шаг, который, наверно, даст возможность туда как-то привлечь.



Ничего мы этого не сделаем никакой инфраструктурой. На чем строить эту инфраструктуру? Кто будет ходить в эту инфраструктуру? Понятно, что у нас и церкви, и детские сады, которые остались, и школы, которые остались. Я сегодня не про экономику говорю. О чем говорил фермер из Воронежа, это всё хорошо, но не репрезентативная совершенно выкладка. Извините, товарищи, если мы говорим об экономике сельского хозяйства за последние четыре-пять лет, мы не самые большие, мы входим в топ-30, наверное, крупных предприятий страны, но 45% рентабельность по чистой прибыли. Сегодня коллега из Ростова говорил, и этот год не очень хороший — ну, 30%. Дорогие друзья, у кого такая рентабельность в стране есть? Ни у кого нет.

Да, год от года, когда 157 миллионов урожай, что вы хотите? У Владимира Стариченко, кстати, всегда очень объективные данные, это всегда способствует дальнейшей реализации и всему остальному. Поэтому для того, чтобы туда пришли люди, мы должны этих людей с детского сада поднимать. Никто туда просто так не пойдет. Ваша зарплата уже показывает. Вы держите лишних трактористов, и у вас себестоимость зашкаливает. Себестоимость, наверное, близкая, когда 600 гектар.

Если сегодня тема крупных холдингов, смотрите, «ЭкоНива» — прекрасная корпорация. Мы у них покупаем не первый год коров, и этот крупный рогатый скот результаты. Мы раньше брали в Германии, более того, в ГДР брали, потому что только там можно было взять достаточно большое количество однотипного стада. Сегодня мы берем в «ЭкоНиве», и довольны. Но это не фермеры. Понимаете?

Когда наше государство продолжает заигрывать с фермерами, я уже об этом говорил, коллеги меня слышали и в Торгово-промышленной палате, что такое фермеры, если 10 тысяч — это уже не фермер, это уже хозяйство. Вы начинаете с того, что говорите: «А это дайте. А это дорого. А это дайте нам бесплатно». Тогда, товарищи, а зачем вам это давать-то? Если вы пришли в бизнес, вы же должны там деньги зарабатывать, а вы говорите «дайте».

Мои акционеры вложили в меня 20 лет назад 300 миллионов долларов, в 2003 году. Они взяли из кармана, достали 300 миллионов и положили. Даже хозяйство Краснодарского края, мы пришли, урожайность была 28 центнеров с гектара пшеницы, сегодня 80 центнеров с гектара, и эти 10 лет эти 300 миллионов не давали ни копейки. После 2008 года мы приобрели еще предприятие в Центральном федеральном округе, глубоко убыточное, взяли то, что валялось на полу. Более того, что значит взяли. У меня сегодня из 155 тысяч основное средство производства земля, 90 тысяч гектаров в собственности, остальное у пайщиков, которых фермеры перетаскивают по сегодняшней конъюнктуре, приходят и говорят: «Дайте мне, я тебе дам больше».

Он ему завтра не дает, но пять лет земли у меня не будет. У меня есть сегодня проблема в Липецке, в Тамбове. И государство также поступает с той землей, которая находится в фонде государства. Я ее 10 лет обрабатывал, теперь пришло новое руководство и говорит: «Давай я ее у тебя заберу».

Друзья мои, простите за эмоциональность. Если мы говорим о том, как привлечь туда, надо начинать с детей и надо объяснять, что такое сельское хозяйство. Понятно, эти большие машины будут еще больше. Сегодня уже искусственный интеллект, который входит в село. Но здесь вопрос спорный, его надо еще тоже смотреть, насколько он хорош или плох. Никто не придет, самое главное. Никакие иностранцы не придут на наши бывшие советские республики. Ничего не будет. Средний возраст предприятий 50 лет. Понимаете? Что дальше? Ничего. Дальше только автоматизация, средства производства должны быть у собственника.

Когда-то в Краснодаре пай в пять гектаров стоил тысячу долларов, сегодня гектар стоит 250 тысяч рублей — вот вам и всё. Никто вам ничего не продаст, а, извините, работать на средствах производства, которые тебе не принадлежат — у тебя завтра их заберут и всё.

**Мужчина из зала:** Продразверстка к вам придет.

**Павел Царёв:** Нет, не придет продразверстка ко мне. Нет.

**Вопрос из зала:** Если так, то тебе развиваться нельзя, так что ли?

**Павел Царёв:** Нет, надо развиваться.

**Вопрос из зала:** А где взять деньги? Вам 300 миллионов..

**Павел Царёв:** Да, я нашел инвестора.

**Мужчина из зала:** (неразборчиво)..

**Павел Царёв:** Понимаете, когда у фермера будут те же условия, что и у крупного предприятия, когда к нему будут приходиться за налогами, когда с него будут ответственную социальную политику, он же ничего не платит и ничего не делает. Он платит за доли из кармана. Он не платит налогов и тот, кому он платит...

**Мужчина из зала:** Он поставлен в такие условия.

**Павел Царёв:** Не он поставлен.

**Мужчина из зала:** (неразборчиво)..

**Павел Царёв:** Конечно, эффект масштаба — это самое главное. Я про это и говорю, что не может село развивать собственник, у которого 500 гектар, тысяча гектар.

**Мужчина из зала:** Они не копейки..

**Павел Царёв:** Конечно.

**Игорь Абакумов:** Павел Павлович, мы начинаем со школы.

**Павел Царёв:** Да.

**Игорь Абакумов:** И?

**Павел Царёв:** И дальше. И дальше институт, привлечение туда, и тогда он будет понимать.

**Игорь Абакумов:** Самый главный вопрос. Павел Павлович, скажите, пожалуйста, меня Салис Добаевич просил не наезжать на Министерство сельского хозяйства.

**Павел Царёв:** Да, отдал деньги. Извините, отдал и еще капитализация компании сегодня 250 миллионов долларов.

**Игорь Абакумов:** Друзья мои, давайте друг друга уважать. Хорош? Павел Павлович, вопрос. Скажите, пожалуйста, в Министерстве сельского хозяйства при Советском Союзе могли работать люди, которые не были трактористами, мастерами участка, бригадирами, директорами хозяйств? Могли такие люди работать?

**Павел Царёв:** В советское время сельское хозяйство было глубоко убыточным, потому что там работали трактористы, комбайнеры и доярки.

**Игорь Абакумов:** Значит сейчас у нас всё хорошо? Отлично. Спасибо. Друзья мои, вы простите, но у нас такой лимит времени, я просто поджимаюсь. У нас два выступающих, и оба гениальные. Первый гениальный. Вы когда-нибудь видели академика, который умеет на скорость стричь овцу? Я вам сейчас представлю его — Салис Добаевич Каракотов.

**Салис Каракотов:** Спасибо. Да, действительно стричь овцу за 52 секунды могут немногие. Дорогие друзья, на самом деле, жаркая у нас дискуссия, и мне вспомнилось выражение замечательного человека, одного из министров сельского хозяйства на заре нашей новой российской истории, Заверюхи Александра Харлампиевича, который сказал: «Попытаюсь поднять сельское хозяйство, не оторвать бы крестьянина от земли».

Вот это произошло, потому что многие крестьяне оторвались и ушли. Если говорить о том, как их удержать на селе, то только лишь тем способ, который всем хорошо известен, — им там должно быть комфортно. Точно так же, как комфортно в тех промышленных производствах, где, в общем-то, за человека работают всякие роботы.

Дорогие друзья, мы компания, конечно же, промышленная, но тесно связанная сельским хозяйством. То есть у нас есть химическое производство для производства средств защиты растений, но мы производим огромное количество семян, огромное количество сельскохозяйственной продукции. Площади, которые мы обрабатываем, примерно 230 тысяч гектаров, и в этих 230 тысячах гектарах есть крестьяне — те, которые, в общем-то, работают.

Для того чтобы они работали на месте и не помышляли о том, чтобы уйти куда-нибудь, мы создаем у себя высокопроизводительное промышленное производство, зарабатываем деньги и везем их не в Лазурные берега, а везем их туда, в эти села. А те, которых мы сократили, создавая хорошие производства — там роботы работают и умные механизмы, — мы бы их отправили «в глушь, в Саратов», как у классика, чтобы они там поднимали сельское хозяйство.

Таким образом, нужно действительно развивать жизнь на селе, ту, которая бы нравилась. Почему в советском времени никто из сел не бежал. Вначале у них не было паспортов, а

потом для них создали клубы, танцполы, танцзалы и так далее. Людей, в общем-то, привязывали.

Фермер никогда он будет бизнесменом. Запомните, дорогие друзья. Фермерство — это способ жизни на селе, это низкопроизводительные сельские хозяйства. Фермер не может конкурировать с «АгроГардом», с Павлом Павловичем, с «Щёлково Агрохим», в котором работают полторы тысячи человек на 230 тысячах гектарах.

Я скажу, если в нашем собственном производстве в Щёлково на химическом заводе — я сегодня показывал на пленарной сессии — 32 миллиона рублей выработка на одного человека, то в самом лучшем из наших хозяйств, которые производят семена, пять миллионов. Доля заработной платы в сельском хозяйстве в шесть раз выше, чем в промышленности в нашей хорошей, в общем-то, в сопоставимых условиях.

Поэтому на селе доля зарплаты действительно высока, и поэтому нужно платить, но при этом не рассчитывать на то, что ты будешь очень много зарабатывать. На селе олигархом можно стать, но это латифундисты, имеющие там миллионы гектар, пример исторический и мировой показывает, что они не выдержали конкуренцию с хозяйствами среднего уровня — 10-15 тысяч гектар.

Что надо делать? Надо, конечно же, там улучшать жизнь. Всё, что мы зарабатываем практически, развиваем собственные производства и вкладываем туда. У нас три семенных завода, два селекционных центра в этих селах. У нас первый в нашей стране селекционный центр по селекции сахарной свеклы. У нас сильнейший селекционный центр по зерновым и бобовым культурам. У нас селекционный центр по подсолнечнику, и там действительно работают люди на селе. Это тяжкий труд и селекционный, а семеноводческий, конечно, привязывает людей. На селе должно быть приятно работать.

В прошлом году мы собрали огромное количество народа для того чтобы продемонстрировать, как у нас будет зафиксирован рекорд Книги рекордов России. Был зафиксирован этот рекорд непрерывной уборки озимой пшеницы с урожайностью в переводе на кондиционную влажность 92 центнера в одном из наших хозяйств. В сортоиспытаниях мы получили 177 центнеров.

Мы должны увлекать людей, которые там находятся этими возможностями, которые дает им возможность работать на земле. Земля практически в нашей стране пока еще бесплатное практически орудие производства. Им надо пользоваться для того чтобы человека туда привязывать. Человека надо привязывать интересным и занимательным образом жизни и так далее.

Я вам так скажу, мы, придя на эти 230 тысяч гектаров, не сокращали людей, несмотря на то, что мы интенсивно обеспечиваем их техникой. Я хочу сказать, прежде всего, село надо любить. Я вырос сам в селе и никогда об этом не жалел. Потому что это лучшее, что придумало человечество — пасторальный образ жизни для того чтобы лицезреть величие и красоту нашей родины. Спасибо.

**Игорь Абакумов:** Спасибо, Салис Добаевич. Спасибо, дорогой. Перед вами выступал академик Российской академии наук.

Напоследок я вам оставил самое вкусное. Иван Владиславович Меркулов — человек, который создал народные предприятия в Пензенской области в сельской местности, которые производят реальный товарный продукт, которого раньше в России не было, и при этом участвует сельское население в полном составе.

**Иван Меркулов:** Еще не заслуженные аплодисменты. Я тогда до того, как будет презентация, расскажу пару слов о себе. На самом деле, меня зовут Иван Меркулов. Я владелец выставки «ПИР», и 25 лет у нас опыт в индустрии гостеприимства. То, что касается ресторанов, отелей и всего остального. А «ПИР» — это типа «Продэкспо», в несколько раз больше, чем «Золотая осень», ваша профильная выставка.

Бэкграунд такой. В сельском хозяйстве я оказался не случайно. Проблема была в том, что на выставке у нас представлен весь мир практически, с точки зрения продуктов питания, по крайней мере, до 2009 года. Я наблюдал за этим процессом и видел, что российских продуктов питания для ресторанного бизнеса до 2009 года практически не было. То есть Чилийский сибас, Новозеландская ягнятина и всё остальное — московское меню. Я думаю, вы как никто прекрасно знаете об этом.

Поэтому 12 лет назад была поставлена задача с точки зрения того чтобы посмотреть вообще на страну, а есть ли у страны потенциал для того чтобы производить продукты питания: Пармскую ветчину, Пармиджано-Реджано и всё остальное.

И вот 12 лет назад мы начали активно заниматься этой темой, для начала просто исследуя Россию с точки зрения, есть ли потенциал для производства этой категории продуктов питания. Обнаружились некие чудеса — сейчас я вам об этом всем расскажу.

За эти годы мы сделали такие проекты, как:

- «Хакасская баранина» — продукт региональный с наименованием места происхождения товара, этот завод уже стоит в Хакассии;
- «Слободские Ягодники» в Калужской области по производству малины, одно из предприятий там тоже функционирует и работает.

Но всегда была задача, заключающаяся в том, чтобы построить нормальную кооперационную модель у нас в стране. Потому что мировой опыт говорит о том, что такие истории очень красивые и очень эффективно работают. Я внимательно прослушал все выступления, я мало что понимаю в зерне, но совершенно очевидно, что опыт крупных агропромышленных комплексов в России крайне удачен, и эти предприятия очень эффективны и выпускают так называемую сельхозпродукцию. То есть зерно — это не продукт питания, это сельхозпродукт.

То, что творится у нас в стране с фермерами, сложно сказать, потому что такое ощущение, что это какая-то очень размытая категория, она не определена, не является математически

точной. Маленькие, большие, средние, кто-то мимикрирует под агропромышленный комплекс, кто-то сам по себе. Очень странная ситуация с фермерами, на самом деле. Я это не очень понимаю.

То, что касается кооперационных схем, то здесь всё очень просто. Есть такие категории продуктов питания, которые не может произвести агропромышленный комплекс в силу своей специфики и индустриальности. Есть «ягодная» как категория, есть «премиальные овощи» как категория, которые, в принципе, не делаются агропромышленными комплексами, есть всё, что касается натурального белка.

Сегодняшняя мировая статистика говорит о следующем. Уже в развитом Западе, сейчас уже сложно об этом говорить, до 25% продуктов питания относятся к продуктам питания с наименованием места происхождения. Категория продуктов питания, которая относится к категории той или иной степени маркировки натуральности.

Москва, например, — это 30 миллиардов долларов в год минимум с точки зрения продуктового рынка. Сами считайте, какой объем продуктов питания не замещен сегодня. Потому что кроме бройлерной курицы у нас в магазинах, вы не встретите того, что касается категории натуральности и маркировок, связанных с этим, и доказуемого качества. А кооперационные модели во всем мире как раз и существуют для того чтобы производить те самые конечные продукты питания, входящие в эту категорию.

Рынок описал. Он, на самом деле, просто громадный.

Также 12 лет назад, вы свидетели, как мы начали тему региональных продуктов питания, всем рассказывали о том, как это замечательно и хорошо, наименование места происхождения товаров и так далее. Воз, в общем-то, в каком-то смысле сдвинулся — тема завоевала свою историю.

Это кейс, который я делаю в Пензенской области. Он очень простой. Теория еще раз говорит о следующем. В каждом сельсовете, районе нашей страны можно найти три-четыре больших продукта питания, которые, в принципе, могут быть интересны для международного рынка. Это те самые продукты питания, из той категории, о которой я сказал.

Конкретно для Пензенской области и того места, в котором он совершенно случайно оказался, были найдены эти четыре продукта, три из которых уже, в принципе, реализованы, четвертый еще думаем.

Первым продуктом, как это ни забавно, оказался Пензенский кленовый сироп. То есть у меня стояла задача сделать из ничего продукт — вообще из ничего, просто из воздуха. И так случайно сложилось, что там оказались кленовые рощи, и было принято решение, связанное с тем, а не произвести ли нам кленовый сироп. Сейчас мы его просто производим. Урожай этого года 50 тысяч литров. Я думаю, что мы, в принципе, этот рынок практически заняли в стране, потому что он достаточно маленький. Но задача была сделать кейс. Теперь это национальный продукт гордости Пензенской области. Тот самый продукт

питания, о котором мы говорим — продукт питания с наименованием места происхождения товара.

Второй выбранный продукт у нас — это малина. Тоже не случайно: условия, климат, география и всё остальное. Самое главное — история развития этого продукта на этой территории. Продукт называется «Бековская малина». В этом году у нас будет уже, наверное, более 150 тысяч килограмм, 150 тонн. Это немного, да, но проект спроектирован, в принципе, на две тысячи тонн малины. И это именно кооперационная модель, то есть вовлечение и создание КФХ и с точки зрения всей возможной государственной поддержки, и вовлечение населения в процесс производства малины и всего остального.

Третий продукт у нас тоже забавный «Сосновский кабачок». Но это не обычный кабачок — это кабачок с низким содержанием нитратов. Это кабачок для «ФрутоНяни», вот этой всей истории пепсикольной. Я думаю, что видели в магазинах. Он приблизительно в четыре раза дороже, чем обычный кабачок. Он достаточно сложен в производстве. Опять же, очень муторный с точки зрения крупного агропромышленного комплекса — технология сложная просто.

Четвертый продукт — натуральный белок.

Еще раз. Теория мировая, не российская, говорит о том, что, в принципе, в каждой территории можно найти четыре продукта. Неважно, болота, ну, значит, лягушки. Потому что мировой рынок устроен таким образом, что, в общем-то, он съест, и в этом во всем очень много чего съедобного. Понятно, что у этой категории продуктов очень высокая добавленная стоимость, очевидно. Потому что есть свой бонус и своя премия за качество.

Проектные показатели — здесь они немножко написаны.

**Роберт Нигматулин:** Organic food? Отдельные магазины «Органик фуд»..

**Иван Меркулов:** Есть куча классификационных систем в мире с точки зрения такого рода продуктов питания. Но самая правильная история, то есть в Европе уже больше 1 200 — это продукты региональные с наименованием места происхождения товара. То, что в вине иоси с апелласьонами, и всё это, в общем, достаточно понятно.

Сегодня 65% потребителей в мире в развитом европейском, скажем, западном мире уже хотят знать происхождение продукта питания, который они едят, вот и всё. То есть поэтому наименование места происхождения. Что в кетчупе есть томат — это не всегда очевидно.

**Игорь Абакумов:** Иван Владиславович, можно я на секундочку вас прерву?

**Иван Меркулов:** А я практически закончил, и всё.

**Игорь Абакумов:** Я хочу немножечко рассказать поподробнее. Сейчас очень интересно будет. Что такое кленовый сироп — вы себе представляете его производство? Это большая кленовая роща. Каждое дерево соединено стеклянными трубочками друг с другом.

**Иван Меркулов:** Пластиковыми.

**Игорь Абакумов:** Не важно — они прозрачные. И там есть магистрали, в которые эти трубочки стекают. Они все подвешены. Представьте себе 250 километров этих трубочек, и ни одна трубочка местным населением по злобе или по пьянке, или по ухарству не была разбита. Вот это самое главное достижение.

Иван Владиславович, это самое главное, чем вам надо рассказывать. Почему, как вовлечено население в этот процесс. Это же не ваш личный бизнес. Точнее, это ваш бизнес, понятно, но каким образом люди чувствуют, что это их бизнес.

**Иван Меркулов:** Дело в следующем. Дело в том, что вся эта конструкция, которая там реализуется, я искренне говорю вам, потому что я ничего не выдумал, это просто очень хорошая сборка всего того, что есть и было реализовано в России, было реализовано в мире. Из названия это только «СОТА» удачное — «Сельскохозяйственная общественная территориальная агроплатформа». Всё остальное, на самом деле, абсолютно известные вещи, и ничего нового в этом нет. В том числе и региональные продукты, в том числе и история, каким образом вовлекать народ во всё это дело.

Это то, с чего мы начинали, такая ретроспектива. Я не был уверен, что в этой местности кленовый сироп можно произвести, поэтому сначала немножко, так сказать, местному населению была построена такая небольшая инфраструктура для того чтобы отработать эти продукты. Надо было пронять вообще, кленовый сироп — это кленовый сироп, он производится, его можно продать здесь. Малина здесь вообще растет или не растет. Прежде чем строить что-то серьезное, надо было на малом отработать вообще «да» или «нет».

На сегодняшний момент «СОТА» у нас выглядит приблизительно вот так. Как я уже говорил, «СОТА» спроектирована на две тысячи тонн малины, как минимум. Это небольшой совершенно участок земли, 130 гектар, где у нас есть производственные составляющие, земля и поля. Просто понятно, что средняя урожайность малины выше 10 тонн с гектара при хорошей современной технологии, поэтому много земли не надо для того, чтобы была большая выручка. Потому что проектная мощность всей «СОТА» за миллиард в год.

Это заводик, который мы заканчиваем сейчас строить. Он как рассчитан на эти производственные мощности с точки зрения всей перспективы развития «СОТА», и это получено в рамках поддержки коопераций по линии Минсельхоза. Соответствующие гранты кооперативам — 60 миллионов мы получили на это. Он стоит где-то 140 миллионов, мы его заканчиваем в этом году.

**Игорь Абакумов:** Иван, самое интересное — люди имеют свои делянки. Правда же, да?

**Иван Меркулов:** Да.

**Игорь Абакумов:** Вот это самое интересное. Расскажи.

**Иван Меркулов:** Все плантации устроены по принципу того, что у КФХ есть свои полтора гектара либо 0,33 гектара в тоннелях. Соответственно, они получают у нас серьезный



годовой доход. В принципе, мы понимаем, как выводить их на доход порядка миллиона рублей в год, членов кооператива в рамках этой системы. Это тот самый вопрос, который здесь поднимался с точки зрения того, что люди на селе должны иметь премию за счет того, что они там живут. Если они будут получать 30 тысяч рублей, то люди все разбегаются. У нас с людьми обратная ситуация — к нам люди возвращаются из Москвы. У нас стоит, на самом деле, очередь из людей, которые хотят уже участвовать в этой системе в формате либо КФХ, либо личного подсобного хозяйства. Я вам сказал, годовой доход — от 35 тысяч и выше.

Территория оказалась достаточно интересной, поэтому возникло четкое понимание, связанное с тем, что нужно заниматься агротуризмом. Мы уже создали мастер-план, уже участвуем активно в этой программе Минсельхоза. То есть здесь, в принципе, есть очень хороший потенциал по агротуристическому кластеру. И это не высосано из пальца, у нас сложилось так с точки зрения данной конкретной территории, ее возможностей. Потому что здесь рядом протекает Хопёр.

Вот такая кленоварня. Собственно говоря, вот мы производим почти 100 миллионов в год продукции на такой малюсенькой штучке в лесу — вот она как раз. Здесь трубы — это мы варим здесь кленовый сироп. Сейчас еще идет сезон — он идет всего 30-40 дней, на самом деле, — надо успеть это собрать.

Мы добываем больше миллиона литров сока. Работает там три-четыре человека непосредственно в переработке. То есть кооперационная системы, я говорю о том, что это обязательно еще очень высокотехнологичные системы. Это не с мотыгой и лопатой. Это самые-самые современные технологии, в том числе и в выращивании малины.

С точки зрения того района, где мы находимся, — это Бековский район. Красные квадратики — это, собственно говоря, места локации участков по 10 га гектар-тоннелей, которые у нас являются основой развития. Потому что практически мертвые сельсоветы мы можем поднимать за счет того, что там будет организовано 10 гектар-тоннелей, почти 60 рабочих мест. Таким образом, населенный пункт, соответственно, может получить население, которое нормально зарабатывает, и может возрождаться сельсовет, помимо того сельсовета, в котором мы уже находимся.

Потому что базовой вещью, конечно же, является экономика. Если экономики нет, то о чем мы говорим. И сейчас такое модное понятие «двухконтурность», многие рассказывают, что такое двухконтурность. То есть это классическая кооперационная схема двухконтурная в том плане, что существует внешний контур, когда есть три-четыре главных продукта, которые продаются куда угодно. Потому что малину можно экспортировать, вы понимаете, куда угодно. Кленовый сироп абсолютно экспортный продукт — Юго-Восточная Азия, всё, что угодно.

И есть еще внутренний контур, где можно производить продукты питания. Потому что всё равно есть система локального потребления, есть свой локальный регион и так далее.

Эта модель свершено ненювая, еще раз говорю. Здесь нет ничего нового, что самое парадоксальное, кроме названия. Просто красивая сборка. Поэтому у нас здесь и Квебек, мы его назвали, потому что Бековский район. Смешно получилось, Квебек — это наши основные партнеры по канадской технологии. Вот у нас теперь Квебеково.

Что важно в плане той темы, которую Игорь Борисович здесь озвучил. У нас существует в стране комплексная программа развития сельхозтерриторий. Мы добавляем, вместе с людьми. То есть сама по себе она не может развиваться, на это еще и люди нужны. А так мы активно работаем с программами. То есть «СОТА» — это, по сути, просто экономический базис, Квебеково — это агротуризм.

Мы активно работаем с КРСТ. Мы строим дороги, строим всё остальное, что нужно с точки зрения инфраструктуры. Потому что я как инвестор заинтересован в прибыли, но если знать меру в прибыли и формат кооперации существует, то там денег, в принципе, хватает на многое, в том числе и развивать территорию.

Ну и качество жизни — это уже внутренняя программа. Потому что речь идет о благоустройстве территории, домостроении, строительных стандартах жилья и так далее. Я не могу сказать, что у нас это уже семимильными шагами движется, но находится в стадии развития.

Кейс практически готов. Мы о нем никому не рассказывали. Потому что мы знали, опыт большой у нас, нельзя ничего ни показать, ни рассказывать.

**Игорь Абакумов:** Сегодня практически дебют, премьера. Причем это не просто заявка. Это реально работающая модель с реальными людьми.

**Иван Меркулов:** Да. То есть задача была довести это до работающей конструкции, чтобы уже не на презентациях объяснять, как это работает, а показать живьем.

**Игорь Абакумов:** Можно приехать, потрогать, попробовать на вкус.

**Салис Каракотов:** Вы туристов пускаете?

**Иван Меркулов:** Да, очень много у нас, особенно в сезон.

**Игорь Абакумов:** Академики, по-моему, захотели поехать.

**Иван Меркулов:** Пока мы отбиваемся от них.

**Игорь Абакумов:** Есть вопросы? Академик Ушачёв.

**Иван Ушачёв:** А березовый сироп почему не выпускаешь?

**Иван Меркулов:** Он невкусный.

**Игорь Абакумов:** Не является экспортным товаром. Вопросы есть? Пожалуйста, вопросы.

**Ольга Моисеева:** Здравствуйте. ВНЕЕСХ, Моисеева Ольга. Подскажите, пожалуйста, у вас работающая модель кооперации, мы поняли. Кто выступил в качестве инициатора или

интегратора для этих крестьянских фермерских хозяйства? Это только инициатива, плюс подкрепленная финансовыми вложениями, можно так сказать?

**Иван Меркулов:** Да. Мы сейчас понимаем, что для того чтобы сделать такую же «СОТА» в другом районе, достаточно 100-150 миллионов.

**Игорь Абакумов:** Я могу пояснить. Для того чтобы местные власти поняли, что такое задумал Иван Владиславович, прошло три года. Три года он объяснял, что он хочет сделать. И теперь зеленая улица, красная ковровая дорожка.

**Вопрос из зала:** А если поменяется начальник?

**Игорь Абакумов:** Если поменяется начальник, уже люди не позволят ему что-либо изменить. Люди слишком завязаны там. Многие жители. Там все жители в этом бизнесе.

**Вопрос из зала:** Вы единственный или есть еще примеры в других областях?

**Иван Меркулов:** Вы знаете историю Макдональдса. Прежде чем появилось много «Макдональдсов», должен появиться хотя бы один.

**Вопрос из зала:** Понимаете, один Макдональдс..

**Игорь Абакумов:** Система подвержена тиражированию, но Иван Владиславович говорит об этом крайне аккуратно. Еще вопросы, пожалуйста.

**Мужчина из зала 1:** Сколько у вас людей задействовано на малине, на производстве малины, и сколько людей на кленовом сиропе, можете сказать?

**Иван Меркулов:** В общей сложности сейчас 60 человек у нас всего.

**Мужчина из зала 1:** Всего вообще? Везде на всём?

**Иван Меркулов:** Всего. На всём, да.

**Мужчина из зала 1:** Спасибо.

**Игорь Абакумов:** Еще вопросы?

**Мужчина из зала 2:** Сколько людей живет вокруг вне вашего периметра?

**Иван Меркулов:** В районе у нас живет 14, 5 тысяч человек. Проектная мощность конструкции, мы рассчитываем где-то на три тысячи человек, которые могут быть вовлечены в эту систему — три тысячи человек.

**Мужчина из зала 2:** Могут быть вовлечены. А сколько сейчас вовлечены?

**Иван Меркулов:** 60 человек. Это же самое начало.

**Игорь Абакумов:** Но система уже работает. Еще вопрос, пожалуйста.

**Мужчина из зала 3:** А какая форма собственности?

**Игорь Абакумов:** Форма собственности.

**Иван Меркулов:** В ядре лежит кооператив СППК — «Сельскохозяйственный потребительский перерабатывающий кооператив». То есть это всё соответствует сегодняшнему законодательству, всем поддержкам и прочему.

**Игорь Абакумов:** Дорогие друзья, поблагодарим Ивана Владиславовича. Я считаю, что премьера прошла удачно. Спасибо.

Уважаемые дамы и господа, товарищи, друзья, мы закончили VII сессию «АПК. Развиваем производство и качество жизни на селе». Я подводить итогов не буду, я просто представлю наших участников:

- Ушачёв Иван Григорьевич, научный руководитель «Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских территорий».

**Иван Ушачёв:** Спасибо. Я заодно сразу же заключительное слово свое скажу. Я считаю, что состоялся очень полезный исключительно научно-производственный разговор и обсуждение. Предложения замечательные. Что предлагаю для того чтобы мы не говорили впустую и не агитировали друг друга за улучшение нашей жизни и проблемах в агропромышленном производстве.

Первое. Издать в качестве сборника доклады, и кто хочет написать в этот сборник свои выступления, мы будем их принимать. Я договорился уже с руководителем нашего форума — он оплатит этот сборник.

Второе. В обязательном порядке мы должны подготовить рекомендации нашей секции с тем, чтобы их можно было бы направить в совет Федерации, Государственную Думу, Министерство сельского хозяйства и Правительство. Иначе мы только друг друга агитируем, на этом всё, у нас разговор заканчивается. Я предлагаю. Можете записать нашу электронную почту, и свои предложения и рекомендации направить по этой электронной почте — это фактически мой телефон.

**Игорь Абакумов:** Академик не каждый день дает свой телефон.

**Иван Ушачёв:** \*\*\*\*\* (номер телефона) Ушачёву.

**Игорь Абакумов:** Иван Григорьевич Ушачёв.

**Иван Ушачёв:** Иначе просто потеряно у нас будет время, я так считаю, если мы не выпустим эти два документа.

**Игорь Абакумов:** Прекрасное предложение. Я продолжаю представлять наших участников:

- Каракотов Салис Добаевич, академик РАН, генеральный директор «Щёлково Агротех»;
- Меркулов Иван Владиславович, «Пензенские кленоварни»;
- Петриченко Владимир Викторович, генеральный директор компании «ПроЗерно»;
- Токмаков Никита Александрович, фермер КФХ;
- Царёв Павел Павлович, директор АО «АгроГард»;

- Матвеенко Михаил Юрьевич, заместитель по закупкам и продажам продукции растениеводства компании «ЭкоНива».

С вами был Игорь Абакумов, ведущий программы «Сельский час».