

Как зарабатывать на картофеле? Столбцовские ответы

В канун проведения [II Международного форума «Беларусь аграрная»](#), «Продукт.ВУ» достаточно бегло пообщался с руководителем крестьянского фермерского хозяйства «Сула» Владимиром РАДЕВИЧЕМ, одним из крупнейших производителей картофеля в республике (см. № 1, 2018, материал [«Белорусский картофель — на распутье?»](#)).

Сегодня, уже после форума, когда времени и возможностей появилось чуть больше, нам показалось важным продолжить диалог с этим творческим человеком из аграрного бизнеса, многое сделавшим для того, чтобы название его предприятия стало брендом.

О сезоне, грядущем «Дне поля», многогранности «Сулы», об отношениях с наукой и коллегами

— Владимир Владимирович, для завязки новой беседы просто напрашивается блок из двух вопросов. Каким вы видите прошлый год для своего предприятия и чего ждете от текущего?

— Знаете, прошлый сезон с точки зрения реализации оказался для нас очень успешным. Из всех культур, которыми мы плотно занимались, только пшеница дала убытки. Но это — стечение обстоятельств. Цены жестко регулируются государством, да и земли для зерновых у нас специфические — песчаные. Зато остальные культуры показали рентабельность. В первую очередь — картофель. Сегодня у нас остались для реализации только семена, пользующиеся спросом. А продовольственный картофель полностью ушел.

— А чего ждете от 2018 года?

— Планы у нас большие, причем все по ним достаточно неплохо просчитано. Мы кардинально увеличиваем площади картофеля. Как и прежде, у нас будут участки сугубо «под семена».

Ну, и, конечно же, наше промышленное предприятие — завод «Сула-Плюс». Я сейчас активно занимаюсь подготовкой сырьевой базы для него. Очень многие коллеги-фермеры с воодушевлением приняли новость о запуске завода в 2018 году.

— Почему?

— Понятно, что практически у каждого нашего производителя картофеля в конце года образуются излишки. В силу определенных причин они часто не находят сбыта в тех же сетях.

И тогда нам его с радостью продадут — для переработки. Кто-то уже сейчас готов закупать у нас семена, чтобы производить картофель по нашему стандарту и иметь гарантированную базу для реализации.

— Несколько в сторону вопрос. Парк-музей интерактивной истории «Сула» — тоже ваш?

— Нет, это — проект «Славнефти». Но когда к нам в хозяйство приезжают иностранные делегации, мы всегда их туда привозим, размещаем. Выставки опять же там проводим...

— По-моему, взаимовыгодный процесс, наглядное воплощение того, что бренд сегодня многое значит.

— Да уж... Бывает еще и так. Фуры едут туда, чтобы грузиться картофелем. А мне параллельно звонят и спрашивают: «Как бы это у вас Масленицу или там Купалье отпраздновать?» (смеется. — Авт.).

— Забавно. Может быть, когда-нибудь вы подумаете об интеграции. А если серьезно... Вопрос вот какой меня очень интересует. Каким вы видите сотрудничество КФХ «Сула» и, скажем, Научно-практического центра НАН Беларуси по картофелеводству и плодоовощеводству примерно завтра-послезавтра?

— Мы на самом деле занимаемся сегодня выстраиванием такой цепочки. Можем уже сейчас производителям картофеля задавать параметры материала, который должен к нам поступать на переработку. Исходя из этого, думаю, многие фермеры начинают обращаться в Центр и делать заказы. Но академическому институту, повторю то, что говорил вам полтора месяца назад, не так просто среагировать мгновенно на такие предложения.

Для того чтобы воспроизвести тот же «здабытак» в необходимом объеме, требуются годы. Ведь до этого данный сорт не был востребован, но институт, думаю, среагирует на требования рынка оперативно.

— Так а что будет происходить сегодня, в своеобразный переходный период?

— Для того, чтобы восполнить возникший вакуум (пока фермеры перейдут на необходимый нам белорусский картофель), мы ввозим материалы из-за рубежа, размножаем на своей базе европейские сорта...

— Это выгодно?

— Абсолютно нет, тут — достаточно большие затраты. Речь ведь идет про двухлетний цикл воспроизводства семян. Кроме того, оказываются занятыми хранилища, которые могли бы использоваться нами для хранения картофеля на переработку.

Но пока цепочка будет выстраиваться таким образом. Первые несколько лет мы даем производителям европейский семенной материал, по очень хорошим ценам. А дальше они уже сами создают на его базе белорусские сорта, закладывают качество и урожайность — с учетом пожеланий.

Могу привести один простой пример. Есть прекрасный сорт «скарб» — белорусской селекции. У всех он растет, а у меня — нет. Не подходит ему наша земля. В общем, здесь у института имеется большой участок для плодотворной работы... К примеру, создавать районированные сорта с учетом условий регионов Беларуси. Это ведь только кажется, что у нас маленькая страна.

— Вы сказали, что вы им даете материал, а дальше они сами решают. Это такие своеобразные пожелания ученым?

— Нет, речь тут идет, скорее, про фермеров. Мы ведь им не просто реализуем семенной картофель, а озвучиваем определенные параметры. Нам в итоге нужно сырье, которое имеет свои технологические параметры для переработки. Доля сухого вещества в нем, к примеру, должна быть не менее 18 %. И если говорить об экономике, то сегодня мы уже проработали три цены для поставщиков сырья.

— Какие, если не секрет?

— Первая цена — для тех, кто начал работу с КФХ «Сула» достаточно случайно. Бывает так, что девать картофель просто некуда. Фермер привозит его к нам. Как правило — ниже необходимого уровня требований. Логично, что цену он за такой товар получит минимальную.

Есть те, кто заключил с нами договор на определенные партии, хотя бы на 100–300 тонн. Для них цена уже будет выше.

А самая серьезная группа поставщиков — те, кто привез нам картофель с высокой долей сухого вещества. И дельта в цене для такого сырья может быть в два раза больше, чем для двух предыдущих групп.

— Речь идет про поставщиков сырья для вашего завода?

— Да. Почему я говорю поставщики? Наш перерабатывающий завод имеет солидную мощность. За год планируется перерабатывать более 70 тысяч тонн картофеля. Мы в состоянии закрывать 60 % потребностей своими возможностями. Но 40 % пока вынуждены будем закупать со стороны.

— Владимир Владимирович, а каким в этом году будет традиционный «День поля» на базе вашего предприятия? Есть планы?

— Планы, разумеется, есть. Но вопрос этот будем решать к середине апреля, когда разберемся с ввозом семенного материала.

— Пользуясь случаем, «Продукт.ВУ» готов предложить свои услуги. В команду возьмете?

— Конечно... С большим удовольствием (смеется. — Авт.).

Белорусский картофельный вектор. От 2014 — до наших дней

— Теперь перейдем к блоку вопросов общего плана. Скажите, а чего в целом вы ждете от белорусского картофелеводства?

— Давайте вот с чего начнем. Сегодня, это мое мнение, картофелеводческие предприятия переживают самое сложное время за последние годы. Многие из нас до 2014-го шли вперед, не оглядываясь, с шашками наголо, что называется. Шли, не замечая того, как под боком у нас развивается Россия.

Российские аграрии пусть не сразу, но смекнули: «Такие большие запасы земли, и не зарабатывать на картофеле?.. А ну-ка, подвиньтесь».

Мы такой «разворот» ощутили примерно в 2015 году.

И после этого многое пришлось переосмысливать.

— Что в первую очередь?

— Сегодня на рынке остаются те, кто имеет серьезную базу, финансовое положение. Плюс хозяйства, рассчитывающие на рост переработки картофеля в стране.

— На себя намекаете, на КФХ «Сула» в смысле?

— Не только. В последнее время активизируются крахмальные заводы. У сельхозпроизводителей появляется надежный запасной вариант, позволяющий реализовать картофель, даже если на него нет спроса у той же торговли. А еще, подчеркну, важную роль играют отношения с российскими коллегами, в последнее время усложнившиеся.

О перспективах «картофельных войн» с Россией и пользе «Беларуси аграрной»

— А можно какой-то пример?

— Скажем, по итогам того же аграрного форума, который проводил ваш журнал 1 марта, в Москве прошло заседание Российского картофельного союза. И там шла речь, в частности, о том, что в Беларуси выращивают картофель на порядок лучше, Александр Новиков. Как зарабатывать на картофеле? Столбцовские ответы

чем в России, создавая нежелательную конкуренцию. А значит, данный вопрос нужно как-то решать, где-то закрывая свой рынок.

— Откуда такая информация?

— Не важно... Важно, что ей можно доверять. В принципе, в этой новости есть много хорошего. В белорусах признают специалистов-профессионалов, которые могут выращивать качественный картофель в больших объемах. Чем плохо? Тревожит несколько то, что прозвучал посыл: в ближайшей перспективе ограничить отгрузку. Точнее, не выдавать санитарные сертификаты физическим лицам, которые покупают у нас картофель.

Еще вчера было так. К нам в хозяйство, допустим, приезжал россиянин, вносил деньги в кассу. Мы выдавали ему все необходимые документы на наш картофель.

Он грузился и уезжал. Однако сейчас, похоже, в России такой возможности физические лица лишатся.

— Можно ли сказать тогда, что форум принес вам вред?

— Отнюдь. Просто россияне таким образом решили защищаться от перекупщиков, которые налоги никому не платят. Это — их право. Есть информация, что уже осенью отгрузка картофеля физическим лицам будет профильными российскими службами полностью запрещена.

— Как такой поворот отразится на работе вашего хозяйства?

— В принципе, для нас и других фермеров ничего не поменяется. Это — в большей степени проблема для колхозов, которые имеют довольно среднюю базу, но выращивают картофель... Так вот, они его, при таком подходе со стороны российских партнеров, уже вряд ли продадут за пределы Беларуси.

Если им будет нужен безналичный расчет, придется решать вопросы с отгрузкой самостоятельно... Сомневаюсь, что кто-то в России будет брать на себя их проблемы.

— Дальше у меня был заготовлен вопрос об итогах форума «Беларусь аграрная», но... Наверное, вы на него уже ответили выше. Нет?

— Могу лишь сказать, что форум в этом году получился отличный. Во-первых, был серьезный масштаб. Во-вторых, наблюдалась заинтересованность участников. Нам удалось обсудить достаточно серьезные вопросы.

Думаю, это мероприятие должно быть постоянным и иметь возможности для развития.

А обсуждать есть что, картофелеводам — в первую очередь. Смотрите. В 2006 году в стране картофелем занимались порядка 1300 хозяйств, в 2017-м этот показатель оказался в районе 260.

Простой и точный расчет. Где выгода?

— Получается, за десять лет ушло порядка 80 % картофельных сельхозпредприятий?

— Ушли, по большому счету, все. Но за это время выросли те, кто создал и нарастил свою базу. Полагаю, сегодня крайне важно сохранить предприятия, имеющие для производства картофеля собственные ресурсы — хранилища, технику...

— А какие планы у вас на этом направлении?

— Сейчас с руководством района мы прорабатываем новую программу. Суть. На Столбцовщине есть три профильных хозяйства, которые в силу разных причин сократились до 40 гектаров каждое. Между прочим, у нас сегодня 1200 гектаров земли

Александр Новиков. Как зарабатывать на картофеле? Столбцовские ответы

на балансе. Мы с этими тремя СПК плотно работаем по технологиям, заключаем договоры. Но тут сложный процесс самих переговоров, он — многоуровневый.

— В каком смысле?

— Скажем так. При разговоре с главой районной администрации я сказал следующее: мы готовы сопровождать и покупать картофель у коллег с площадей до 800 гектаров земель. Почему такое направление считаю приоритетным? Мода на сахарную свеклу сворачивается. С россиянами на данном направлении нам конкурировать нереально.

И при таких условиях Столбцовскому району можно спокойно занять высвобождающуюся от свеклы производственную нишу. Экономика предельно простая. 2800 долларов можно получать с гектара под картофелем. А сахарная свекла и в лучшие-то времена давала не более 2000 долларов.

Покой нам только снится

— С вашей подачи у Столбцовского района есть все шансы стать главным картофельным краем?

— Хочу напомнить, что он им и был исторически. У нас все хозяйства при СССР, да и не только в советские времена, выращивали картофель. А сейчас это — весьма перспективная культура, с неплохим экспортным потенциалом.

Вот на форуме «Беларусь аграрная» опять же озвучивали любопытные данные. Начальник Главка Минсельхозпрода говорил о том, что в 2017 году в Россию было экспортировано 380 тысяч тонн картофеля.

Но я скажу, из чего сложилась такая цифра. Требования со стороны россиян по тому же картофелю были ужесточены уже год назад. И если до этого машины проходили границу без фитосанитарных документов, то теперь каждый транспорт регистрируется официально. Отсюда — официальный рост объемов.

— Мы в прошлом номере писали про ваши планы по открытию завода по переработке картофеля и выпуску сухого картофельного порошка, касались данной темы и сейчас... Но завершить беседу я все равно хочу этой, достаточно глобальной для всего рынка темой. В чем важность такого завода для вас, почему делаете такие ходы?

— Прежде всего, после ввода завода в эксплуатацию я, наконец, надеюсь обрести спокойствие (улыбается. — Авт.).

По сути, это — замкнутый цикл, что-то вроде вечного двигателя. И проблемы с реализацией картофеля у нас не предвидится — на годы вперед. Кроме того, в здании, которое приобретали под завод, треть цеха оставили свободной.

— С какой целью?

— Посмотрим в перспективе, что можно будет там делать. Может, займемся замороженным картофелем фри, который никто в Беларуси не делает. Да и порошок картофельный тоже не так-то прост.

В Германии его модернизируют, насыщают натуральными добавками, по сути, выпускают полуфабрикаты на его основе. Я привозил такую продукцию из Германии. И дома у нас получилось целое шоу. Жена мне приготовила две тарелки пюре — из свежего белорусского картофеля и из немецкого полуфабриката. Потом предложила сравнить. Так сказать, в режиме слепой дегустации. Знаете, мне по вкусу пюре из порошка понравилось больше (улыбается. — Авт.). Так что нам всем есть куда двигаться.

Источник: “Продукт.ВУ” – №2, 2018-04-10

— Удачи. И до встречи на «Дне поля».

— Спасибо. Увидимся.