

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

РАЗГОВОРЧИКИ

«Мухи отдельно, котлеты отдельно»

Пермские фермеры и ритейлеры попытались найти общий язык

Наталья Калюжная

В Перми состоялась дискуссия на тему развития прикамских фермерских хозяйств. В разговоре приняли участие фермеры, ритейлеры, рестораторы и представители городских властей. На круглом столе каждая из сторон заявила о своих потребностях. Как выяснилось, во многом взгляды фермеров и ритейлеров не совпадают.

Открыла обсуждение Дарья Ронзина, председатель комиссии по сельскому хозяйству организации «Опора России», заявив: «Я считаю, что проблемы сбыта продукции в Пермском крае нет, но мы можем поспорить».

Фермеры в свою очередь ответили, что проблемы есть. В частности, связаны они с тем, что в крупные ритейлерские сети маленьким фермерам очень трудно пробиться, торговать самим — трудозатратно и дорого, так как в торговлю тоже надо «вложиться финансово». А возможность реализации продукции на ярмарках, организуемых краевым Минсельхозом на средства федеральных субсидий, не всем фермерам кажется привлекательной.

Так, представитель Суксунского молокозавода заявил, что, для того чтобы реализовывать продукцию на ярмарках, им приходилось полностью менять обычный график реализации продукции, и изначально они к такой возможности относились без энтузиазма. Однако со временем увидели в ярмарках свои плюсы и теперь ведут переговоры о присутствии на ярмарочных площадях на постоянной основе.

Как заявил заместитель главы администрации Перми Виктор Агеев, возможность реализации продукции на ярмарках — это способ малым фермерам заявить о себе на весь край, приобрести известность, как это случилось с брендами «Суксунское молоко», «Кудымкарское масло». Присутствующими было отмечено также, что ярмарки субсидируются из федерального бюджета и хочешь не хочешь, а приходится получать именно такой вид поддержки.

Чего хочет фермер?

Весьма острой, по заявлению фермеров, остаётся для них проблема строительства убойных пунктов. Станислав Авдеев, представитель сельскохозяйственного кооператива «Первый Пермский», признался, что фермеров не устраивает стоимость услуг в убойных пунктах. В то же время, по словам представителей сельскохозяйственных производств, строительство убойного пункта стоимостью в 10 млн руб. может никогда не окупиться.

Один из фермеров, занимающийся производством баранины в Пермском крае, заявил, что было бы хорошо, если бы государство, создав нечто вроде «заготконтор», выступило в качестве посредника между фермерами и ритейлерами. «Я не хочу заниматься торговлей. По-моему, производить и продавать должны разные люди. Мухи отдельно, а котлеты отдельно».

Виктор Агеев в свою очередь заявил, что сегодня «мы живём в условиях рыночной экономики, а система госзакупок, существовавшая в советское время, была неэффективна на всех стадиях, потому и развалилась».

Директор сети «Семья» Елена Гилязова рассказала о собственном опыте посещения свиноводческой фермы в Дании, где государство помогает лишь в первоначальных субсидиях на строительство бытовых комбинатов.

**Елена Гилязова, директор продуктовой розничной сети «Семья»:**

— Работает на ферме пять человек, поголовье — 30 тыс. Я задаю дурацкий вопрос: «А кто у вас занимается осеменением животных?» Хозяин бежит к холодильнику, намереваясь произвести операцию. Спрашиваю, а кто у вас ветеринар? Он признаётся, что ветеринара вызывают по необходимости. Привозят нас на сбытовой комбинат — это убойный пункт с разделкой и продажей продукции, по сути, завод. Он был построен при долевом участии нескольких фермеров, которые поставляют только свинину. Государство субсидировало только первоначальные затраты на его строительство. Но не задача государства заниматься сводничеством!

Дарья Ронзина добавила, что если государство возьмёт на себя закупки сельхозпродукции, то фермеры будут получать уже не прибыль, а зарплату.

По словам Агеева, «сегодня государство потому и идёт по пути субсидирования, что это практически единственный возможный путь» поддержки сельских предпринимателей.

Как выяснилось, помимо трудностей с убойными пунктами у фермеров возникает и проблема с назначением цены за продаваемую продукцию. Производителю, как правило, не устраивает та цена, которую берут ритейлеры за свои услуги, а также в целом стоимость, по которой они готовы продавать фермерскую продукцию. «Покупатель хочет есть качественный продукт — так пусть платит», — заявили представители сельского хозяйства.

«Нам нужна руккола, а они предлагают лук»

Ритейлеры и рестораторы в свою очередь заявили о том, чего не хватает им во взаимодействии с фермерами.

По словам Елены Гилязовой, сегодня, в условиях европейских санкций, у фермеров появилось множество небольших ниш, в которые не пойдёт крупный товаропроизводитель, и их нужно «быстро занимать». Однако, на её взгляд, сегодня существует проблема отсутствия крупных логистов, которые готовы пре-



ФОТО СЕРГЕЙ КОПЫШКО

доставить услуги по хранению фермерской продукции, а также есть проблема с предпродажной подготовкой продукции. «Покупатель не купит вашу утку, если, простите, она плохо брита. Сейчас уже прошли те времена, когда мы палили перья над комфорками. Покупатель не хочет утку с перьями и имеет на это право», — заявила ритейлер. По признанию Гилязовой, «Семья» готова купить речную рыбу, утку и другие продукты при условии, что они будут подготовлены к продаже. «Сейчас тот период, когда надо открыть глаза и занять эти ниши», — говорит ритейлер.

Президент ассоциации «Рестораторы города Перми» Илья Баршевский заявил, что «рестораторам нужен качественный продукт по приемлемой цене», при этом ресторатор согласился с Еленой Гилязовой, что продукт должен пройти «предпродажную подготовку».

**Илья Баршевский, президент ассоциации «Рестораторы города Перми»:**

— Рестораны нуждаются в продукции хорошего качества за нормальные деньги. И продукция должна быть подготовлена. То есть «коровами» покупать сейчас ни один ресторан не будет. Кому-то нужна вырезка, кому-то — каре, кому-то — задняя часть, лопатка. У каждого свои требования. Год назад была организована подобная конференция, год назад и я взял у Минсельхоза список фермеров с тем, чтобы позвонить и узнать, можно ли покупать у них дешевле, чем у промышленных производителей. Узнавал по поводу всех видов продукции — морковки, лука, мяса, птицы. Результат нулевой. С продукцией промышленного производства фермеры не в состоянии конкурировать. Или «приезжайте, забирайте», или «расчленийте сами». И, как правило, цена всегда выше. Соответственно, тут тупик.

Как было отмечено на круглом столе, проблемы с предпродажной подготовкой продукции возникли, по большому счёту, в 2012 году, со вступлением России в ВТО и необходимостью сертификации личных подворий и убойных пунктов. В день круглого стола, 5 марта, состоялся разговор на эту тему министра сельского хозяйства Ивана Огородова, председателя пермского крайпотребсоюза Владимира Романченко с губернатором Пермского края Виктором Басаргиным.

«Надеемся, вопрос будет решён», — заявили участники круглого стола.

Как выяснилось на встрече, важнейшей проблемой в организации сбыта продукции является несовпадение представлений фермеров и ритейлеров о том, что нужно покупателю. Так, один из предпринимателей, представитель ИП «Шарипов», заявил, что выращивает шесть тонн зелёного лука в месяц, и вот уже три месяца у него возникают проблемы с его реализацией. «Сети не хотят его брать, предпочитают покупать у перекупщиков», — признался бизнесмен.

Светлана Перминова, руководитель сети магазинов «Ваш Фермер», парировала: «Мы три года работаем с фермерами и три года сталкиваемся с одной и той же проблемой. Вы не обижайтесь, пожалуйста, но ответьте: почему лук?»

**Светлана Перминова, руководитель сети магазинов «Ваш Фермер»:**

— Один предприниматель мне говорит: я купил в Башкирии 10 тыс. гусей и хочу сбыть их, причём по 300 рублей. Поймите, прежде чем вы что-то собираетесь приобрести, надо думать о том, куда это сбыть. 10 тыс. гусей перед Новым годом клиент не съест.

Елена Гилязова поддержала коллегу, заявив, что взаимопонимание с фермерами возникает не всегда.

**Елена Гилязова:**

— По осени я говорила тепличникам: «У нас пропал салат «Айсберг», у нас проблемы с рукколой. Давайте». В ответ тишина... «Купите лук». Но я не могу заставить покупателей есть один зелёный лук. Они хотят рукколу и «Айсберг». Я говорю: «Есть спрос на этот товар, давайте». В ответ: «А я вырастила лук». Вот мы с вами и не договорились.

Ресторатор и ритейлер укорили фермеров в низкой активности.

Елена Гилязова заявила, что, если «не дай бог, у нас будет дефицит», тогда «мы с Ильёй Григорьевичем (Баршевским, — ред.) будем бегать и драться за вашего барана. А когда дефицита нет, задача самого бизнесмена продать товар».

Илья Баршевский в свою очередь предложил: «Почему вы сами не предложите, к примеру, «Суфре» вашу продукцию? Или вы думаете, что они сами должны скакать по прериям и искать ваших баранов?»