

В.И.Таранин: «Когда я слышу призывы производить больше молока и овощей, то всегда задаю вопрос: кому это нужно?»

Недавно на телеканале «РБК» гостем программы «Капитал» стал президент ОАО «Дашковка» Виктор Иванович Таранин. В разговоре с телеведущим Сергеем Лисовским он обозначил основные проблемы аграрно-промышленного комплекса России и те факторы, которые могли бы стать стимулом к возрождению сельского хозяйства.

Нет рынка сбыта продукции

В 2014 году ОАО «Дашковка» отметило своё 85-летие. В годы советской власти это было крупнейшее сельхозпредприятие Подмосковья, производящее 70 тысяч тонн овощей ежегодно. Сегодня это среднее по размерам хозяйство производит до 15 тысяч овощей и около 4 тысяч тонн молока. В «Дашковке» вполне могут увеличить производство овощей до 40 тысяч тонн, если будет уверенность, что смогут продать их по экономически обоснованной цене.

Сегодня при том, что импорт овощной продукции в России достиг 70%, отечественные предприятия АПК испытывают трудности со сбытом выращенного урожая. Реализовать они его могут только по ценам ниже себестоимости.

– Получается, чем больше мы производим овощей, тем больше у нас убытков, - говорит В.И. Таранин.

Полная зависимость от торговых сетей

- Когда я слышу призывы производить больше молока и овощей, то всегда задаю вопрос: кому это нужно? Кто тот покупатель, который чётко определит задание – произвести овощи в таком-то объёме, определённого качества и по гарантированной, не убыточной для крестьянина цене? - продолжает Виктор Иванович. - Нынешняя практика – это договора поставки, в которых указано, какого качества овощи и в какой упаковке хозяйство должно поставить их в торговые сети. А в каком объёме и по какой цене – неизвестно. Никаких обязательств заказчик товара на себя не берёт, никто не гарантирует даже минимальную цену. Более того, сославшись, например, на неудовлетворительное качество привезённого товара, продавец может отказаться его

принимать без всяких объяснений и аргументов. Монополия торговых сетей на реализацию продукции ставит аграриев в полную зависимость.

Выходом будут поправки в закон о торговле, которые обязывали бы ввести договора поставки с гарантированными объёмами продукции и ценами, а также сроками проведения платежей.

Овощная база – не лишнее звено

Разговор коснулся советской практики поставок овощной продукции, которую В.И. Таранин хорошо знает, поскольку возглавлял в своё время одну из крупнейших в Москве овощебаз.

В то время многие овощные базы работали как распределительные центры, осуществляли поставки в магазины и были важным звеном в производственной цепочке: предприятие АПК – овощебаза – магазин.

- При каждой базе было 25 закреп-лённых магазинов, и когда приходил товар, было известно, куда его поставлять. Я знал, сколько тонн овощей в день, в месяц я должен реализовать , - вспоминает Виктор Иванович. - Потом эти магазины у баз отобрали: цепочка с торговлей оборвалась. Одновременно оборвалась и связь между базой и сельхозпредприятиями: если негде реализовать, закупки производить база не может. В результате подавляющее большинство сельхозпредприятий остались без возможности хранить урожай, своих специализированных овощехранилищ у них не было. В течение трёх-четырёх лет хозяйства одно за другим разорялись, поскольку выращенный урожай просто гнил в буртах.

Сейчас к идее овощебаз возвращаются. Во всём мире активно развивается сеть современных оптовых распределительных центров. Один такой скоро год как действует в Домодедове, и правительство разрабатывает программу строительства таких структур по всей России.

Господдержка:□ корове составили план

В «Дашковке» дойное стадо – около 600 голов. Надои на одну фуражную корову

составляют примерно 6,5 тысячи тонн молока. Россия повсеместно испытывает дефицит натурального молока, казалось бы – только продавай. Но и здесь не всё так просто.

- Я бы назвал цену на молоко приемлемой, если бы мог платить доярке хотя бы 40 тысяч рублей в месяц за такой тяжёлый труд. У нас в хозяйстве в среднем зарплата 25-35 тысяч рублей , - говорит Таранин.

По молоку цену определяет рынок, в помощь аграриям ещё и государственная субсидия на литр реализованного молока. В 2014 году из федерального бюджета на литр реализованного молока производитель получал 1 рубль 60 копеек. Московская область доплачивала ещё 1 рубль 30 копеек. Условие – сохранять надои не ниже уровня прошлого года и определённые показатели по выходу телят. Казалось бы, приемлемые условия. Но чиновники Минсельхоза РФ прописали нюанс – показатели должны расти от месяца к месяцу. Если корова хоть один литр, допустим, в апреле недодала, предприятие в мае уже не получит федеральную субсидию, даже если бурёнка выдаст на три литра больше. Таким образом, ОАО «Дашковка» недополучила за 2014 год порядка 4 миллионов рублей дотации. При этом в целом по итогам 2014 года и надои оказались выше, чем годом ранее, и выход телят больше.

- Логично было бы по году считать надои, - говорит Таранин, - или по факту, как это практикует Московская область. Ведь если я получаю дотацию, я сам заинтересован увеличивать надои, меня не требуется подгонять. Получается, формально о государственной поддержке объявили, а фактически сделали всё, чтобы получить её было почти невозможно.

«Дашковка» к посевной готова!

- Главное сельхозпредприятие Серпуховского региона к посевной полностью подготовилось , - заверил В.И. Таранин, - **но только потому, что имеется финансовая «подушка безопасности» - запас прошлых лет. Насколько его хватит - зависит от цен на овощи будущего урожая.**

Парадокс: розничные цены на продукцию выросли в несколько раз и вряд ли остановятся, а вот оптовые цены очень низкие. Причём разница между оптом и розницей достигает от 40 до 100 процентов. Приобретая у аграриев овощи почти за бесценок, торговые сети не ограничивают свои аппетиты, продавая порой по двойной цене. Что с этим делать – пока не ясно. Неужели вводить государственное

Больше молока и овощей - кому это нужно?

Автор: №14 (1503), Татьяна Трошина
23.04.2015 09:00

регулирование в ручном режиме?..