



Краткий курс перезагрузки



Курская область стремится попасть в двадцатку лидеров по инвестиционной привлекательности регионов в ближайшие два года. Индустриальные парки, сельскохозяйственный и газоперерабатывающий кластеры, а также проектный подход должны создать здесь благоприятный климат для инвестиций.

Курская аномалия

Богатая плодородными почвами (они занимают почти 80% территории) и железной рудой, расположенная в 500 км от столицы Курская область до сих пор не отличалась особыми успехами в национальных рейтингах регионов. Согласно рейтингу инвестклимата Агентства стратегических инициатив (АСИ), регион занимает 62-е место, хотя два соседа — Белгородская (восьмое место) и Воронежская (15-е) области — успешно справляются с привлечением инвесторов на свои территории. В рейтинге инвестиционной привлекательности регионов агентства RAEX («Эксперт РА») Курская область входит в группу субъектов хотя и с минимальным инвестиционным риском, но с пониженным инвестпотенциалом.

В целом по стране, говорится в аналитической справке RAEX, практически все составляющие показателя интегрального инвестиционного риска (финансовый, социальный, экономический, экологический и криминальный) снижаются постепенно. Высоким в 2018 году оставался, например, управленческий риск, вызванный активной перестановкой губернаторов в конце 2017-го и первой половине 2018 года. В Курской области в октябре прошлого года тоже сменился глава региона — исполняющим обязанности губернатора был назначен Роман Старовойт. Ранее он шесть лет возглавлял Федеральное дорожное агентство («Росавтодор»), а в октябре 2018 года перешел на должность заместителя министра транспорта, но успел проработать здесь менее месяца.

По итогам 2018 года регион в рейтинге RAEX переместился с 64-го на 68-е место, говорит и.о. генерального директора Агентства по привлечению инвестиций Курской области Артур Романенко: «Задача новой команды как раз заключается в антикризисной перезагрузке территории, глубоком анализе текущего состояния и поиске точек роста». По его словам, совместно с администрацией области предстоит устранить барьеры в процессе оформления разрешений на строительство, наладить оперативное взаимодействие с бизнесом и ускорить принятие решений по инвестпроектам. «Два года кропотливой работы позволят поднять регион и вывести его в топ-20 национального рейтинга состояния инвестиционного климата», — уверен Артур Романенко. Он уточнил, что уже удалось «оживить» областной промышленный парк «Юбилейный»: «В рамках проделанной работы уже привлечен ряд крупных инвесторов в области сельхозпереработки, предприятия станут основой сельскохозяйственного кластера».

Инвестор из Молдавии на территории парка междует участок под завод по сушке овощей. Компания-застройщик возводит распределительный центр для розничной сети X5 Retail Group (сети «Перекресток», «Пятерочка», «Карусель») общей площадью более 40 тыс. кв. м. Запуск проекта позволит создать 690 новых рабочих мест, поступления в бюджет региона по налогу на имущество за первые пять лет ожидаются в размере более 32 млн руб., по подоходному налогу — 192 млн руб.

По словам Романа Старовойта, это будет крупнейший в Черноземье распределительный центр, откуда продукты и товары будут развозиться по регионам вокруг. «Мы удобно расположены: Брянск, Орел, Воронеж, Белгород рядом. Кроме того, мы проговариваем с X5 преференции, хотим продвигать через сеть свою сельхозпродукцию», — заявил он в интервью РБК+ (см. с. 110).

По данным администрации области, объем инвестиций в 2018 году вырос на 13,6% по сравнению с предыдущим годом и составил 120 млрд руб. Поиск партнеров продолжается. В общей сложности переговоры с инвесторами идут по 35 инвестиционным проектам на общую сумму 266,3 млрд руб.

Парк инвесторов

Всего в регионе планируется развитие четырех промышленных парков. В этом году начнется заполнение муниципального промышленного парка «Щигры». Якорный инвестор — Сеймский маслоэкстракционный завод.

Еще два промпарка формируются на основе частных инициатив компаний ООО «КПК» и АО «Счетмаш».

Взаимодействие участников инвестиционных процессов между собой, обмен лучшими практиками в условиях технопарков, промышленных парков и кластеров — один из важнейших элементов благоприятной для инвесторов экосистемы, отмечает директор по экономической политике НИУ ВШЭ Юрий Симачев. А наличие в регионе профильных вузов, по его словам, стимулирует развитие инновационной экосистемы.

Юго-Западный госуниверситет, Курский госуниверситет, сельхоз-академия, медуниверситет готовят кадры практически для всех отраслей экономики, отмечают в администрации Курской области: «Дефицита в кадрах в регионе нет».

По данным Ассоциации промышленных парков (АИП), наличие инфраструктурных площадок играло решающую роль в привлечении инвесторов в регионы-лидеры. За последние 20 лет в создание новых производств на территории 227 промышленных парков и особых экономических зон промышленно-производственного типа (ОЭЗ ППТ) было вложено более 1,2 трлн руб. В 2018 году 106 млрд руб. — 70% всех вложений — пришлось на промышленные парки на территории Республики Татарстан (второе место в рейтинге АСИ), Калужской области (четвертое место), Московской (седьмое место) и Ульяновской (десятое место) областей, говорится в отраслевом обзоре АИП (2019). В прошлом году на один рубль вложений в инфраструктуру промышленных парков и ОЭЗ в среднем было привлечено 8 руб. инвестиций в создание производств, отмечают аналитики АИП.

«Если сравнивать регионы между собой, те из них, где есть промышленные парки, соответствующие



В 2019–2024 годах в регионе планируют сдать в эксплуатацию 18 мясоперерабатывающих и 11 молочных производств

стандарту, имеют одинаковые возможности привлечения инвесторов и очевидное преимущество перед теми регионами, где индустриальных парков нет в принципе», — говорит исполнительный директор АИП Денис Журавский.

Поэтому создание подготовленной инфраструктуры для инвестиций — одна из ключевых задач инвестполитики Курской области на 2019 год. Прорабатывается в том числе вопрос создания на территории региона особой экономической зоны (ОЭЗ), а также вопрос актуализации инвестиционного законодательства.

Главным фактором для инвестора при выборе региона является наличие приоритетной для него отрасли — сегодня это сырье, сельское хозяйство и химия, отмечает гендиректор Института региональных проблем Дмитрий Журавлев. Далее, по его словам, на принятие решения о входе в регион влияют наличие соответствующей по качеству рабочей силы, транспортных сетей и логистики, комфортность взаимодействия с властью, наличие гарантированных рынков сбыта и, наконец, льготы и преференции.

База для роста

С точки зрения отраслевой направленности региона Курская область идеально соответствует интересам инвесторов, считает Артур Романенко.

Сельское хозяйство — флагманская отрасль региона. Так, область — вторая в Центральном федеральном округе (ЦФО) и третья в стране по производству сахарной свеклы, вторая в ЦФО и шестая в стране по объемам зерна (в 2018 году намолотили 4,5 млн т), занимает также лидирующие позиции в производстве маслосемян. В последнее время активно развивается новое для региона направление АПК — грибоводство, а также животноводство (по производству мяса регион находится на четвертом месте в ЦФО

и на пятом месте в РФ). Свиноводческие комплексы в регионе развивают крупные российские холдинги «Мираторг» и «Агропромкомплектация». В 2019–2024 годах в регионе планируют сдать в эксплуатацию 18 комплексов по производству и переработке мяса, и к 12 молочным комплексам добавится еще шесть.

Дальнейшее развитие сектора власти видят в переходе на глубокую переработку сельхозпродукции, отмечает Артур Романенко.

Учредитель грибоводческого комплекса «Грибная радуга» Олег Логвинов связывает перспективы дальнейшего развития бизнеса не только с наращиванием объема производства культивируемых шампиньонов, но и с созданием перерабатывающего производства. На сегодня предприятие уже получило отсрочку по налогу на имущество, снижение налога на прибыль и льготный кредит под 5%. Стимулом для бизнеса, по словам Логвинова, станут снижение тарифов на электроэнергию, которые составляют более 10% в себестоимости продукции, компенсация затрат на проведение внешних сетей, а также доведение до реализации

РБК+ «ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КОМПАС. КУРСКАЯ ОБЛАСТЬ» (18+)

Тематическое приложение к журналу «РБК» является неотъемлемой частью журнала «РБК» №9/2019

Распространяется в составе журнала. Материалы подготовлены редакцией партнерских проектов РБК+

Партнер проекта: ООО «Грибная радуга». Реклама

Учредитель: ООО «БизнесПресс»
Издатель: ООО «БизнесПресс»
Директор ИД РБК+: Ирина Митрофанова

Главный редактор партнерских проектов РБК+: Наталья Кулакова

Шеф-редактор печатной версии РБК+: Юрий Львов
Выпускающий редактор: Андрей Уткин

Руководитель дизайн-департамента: Евгений Дацко
Дизайнеры: Дмитрий Иванов, Сергей Пивоваров
Фоторедактор: Алена Кондюрина
Корректоры: Татьяна Поленова, Маргарита Тарасенко

Рекламная служба: (495) 363-11-11, доб. 1342

Коммерческий директор издательства РБК: Анна Брук
Директор по продажам РБК+: Евгения Карлина

Директор по производству: Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, Москва, ул. Профсоюзная, 78, стр. 1

программы Минсельхоза РФ по компенсации части прямых затрат на создание производства.

Промышленности региона, по словам Артура Романенко, также необходимы новые драйверы. И.о. гендиректора Агентства по привлечению инвестиций Курской области видит перспективу в развитии на территории региона заводов по глубокой переработке газа. Речь, в частности, идет о создании «на трубе» газопровода, проходящего через территорию региона на Украину и обесточенного «Северными потоками», производства удобрений: карбонита, аммиака и карбамидно-аммиачной смеси. Инвестиционные аналитики региона уже заручились поддержкой «Газпрома», нашли российских инвесторов с участием немецкого капитала и технологий, а также получили резолюцию главы правительства РФ Дмитрия Медведева на проработку возможностей реализации проекта.

Капитальные вложения по созданию производств глубокой переработки газа оцениваются в 62 млрд руб. По словам Артура Романенко, для реализации проекта необходимы налоговые льготы, нерегулируемые тарифы на газ и стабильный тариф на железнодорожные перевозки в горизонте 20 лет.

Льготное налогообложение инвесторов могут обеспечить ОЭЗ или ТОР, вопрос создания которых, как указывалось выше, прорабатывается. Потенциальные рынки сбыта удобрений — сельхозпредприятия Курской области, соседние Белгородская, Воронежская области и другие территории Черноземья. До 50% продукции, по подсчетам агентства, может идти на экспорт.

Это даст новый толчок диверсификации производства региона, уверены инвестиционные аналитики области. В 2018 году объемы промпроизводства в целом увеличились здесь на 3% по сравнению с 2017 годом. Инвестиционные проекты реализуются в традиционных для области горно-обогатительной и энергетической отраслях. Доля этих отраслей в общем объеме отгруженной продукции региона достигает 42%.

Рынки сбыта

В Минпромторге РФ рекомендуют местным промпредприятиям чаще обращаться в Фонд развития промышленности (ФРП): с 2015 года ФРП профинансировал семь проектов из Курской области на сумму более 700 млн руб. с общим бюджетом 2,8 млрд руб. В ведомстве отмечают амбициозные задачи страны в области наращивания несырьевого неэнергетического экспорта.

По данным Российского экспортного центра, Курская область — 49-я по объемам экспорта, а доля несырьевых товаров в структуре отгружаемой регионом продукции достигает почти 43%. Как рассказал РБК+ собственник ООО «НПО «Композит» Сергей Дегтярев, региональный производитель резинотехнических изделий поставляет гусеничные ленты для снегоходов и гусеничной техники в США, Канаду и скандинавские страны. Трубопроводы предприятия для гидромеханизации и горно-обогатительных комплексов идут в страны СНГ и ЕС, а также в Иран, Чили, Перу. Экспортные направления продолжают прорабатываться, говорит Сергей Дегтярев: «Сейчас мы активно продвигаем всю нашу продукцию в США и странах Африки».

Программы поддержки промышленных предприятий-экспортеров, отмечают в Минпромторге РФ, открывают экспортерам Курской области возможность поддержать положительную динамику объемов отгружаемой за рубеж продукции. По данным ведомства, с 2015 года объем экспорта в регионе увеличивался в среднем на 20% ежегодно (14% — в 2016 году, 37% — в 2017-м, 9% — в 2018 году).

«Культивированные грибы постепенно заместят лесные»



Александр Хренов,
руководитель ООО
«Школа грибоводства»

В результате санкций и девальвации рубля резко подорожали грибы импортного производства, что повысило маржинальность этого бизнеса и привлекло крупный капитал. Сформирован пул крупных игроков, которые занимают 70% рынка: «Грибная радуга» (20% по объемам производства по итогам первого полугодия 2019-го), «Русский гриб» (13,6%), «Тандер» (12,4%), «Кашира» и «Агрогриб» (по 11%) и др.

Возможности для инвестиций еще есть. Потребление культивируемых грибов в России в 2–2,5 раза ниже среднеевропейского. В советское время мы потребляли от 8 до 12 кг лесных грибов на душу населения в год. Новые проекты будут стимулировать потребление, культивируемые грибы — постепенно заместят лесные. Россия может нарастить производство грибов до 200 тыс. т в год.

В основном инвестиции в грибоводство направлялись в ЦФО; с насыщением рынка инвестиционная активность смещается на Дальний Восток, в Поволжье, на Урал и в Сибирь. Традиционно оно привязано к сырьевой базе: соломе и пшенице. Основные пригодные территории лежат на широте Москвы и южнее. Если мы перейдем на производство грибов для переработки, появится возможность для экспорта. При поддержке экспорта можно найти потенциальные рынки сбыта как минимум для консервированных шампиньонов. По стоимости рабочей силы и сырья наши производители вполне конкурентоспособны.



«Имея низкую базу, мы можем сделать резкий скачок»

Об инвестиционном потенциале Курской области рассказал врио губернатора **РОМАН СТАРОВОЙТ**.

Каким вы нашли регион? Его болевые точки?

Даже если посмотреть по статистике — население, площадь региона, его 46-й номер, — мы в стране где-то посередине. Об этом говорят и темпы роста, и все показатели экономики.

У нас сбалансирован бюджет, одна из самых низких бюджетных задолженностей. Развитое сельское хозяйство, которое за последние годы особенно крепко встало на ноги. Практически нет свободного земельного участка, ни гектара не купить. Только вторичный рынок — 100 тыс. руб. и выше за гектар. В регионе развита промышленность. Локомотивы — Михайловский ГОК и Курская АЭС. Ряд предприятий работает на территории региона еще с советских времен: «Курскхимволокно», «Курскрезинотехника», «Фармстандарт-Лексредства», Курский электроаппаратный завод, «Электроагрегат» и другие. Сравнительно новое предприятие — «Композит», которое производит ленты для снегоходов и квадроциклов, резиновые трубопроводы для горнодобываю-

щей, горноперерабатывающей промышленности и гидромеханизации; продукция экспортируется.

База неплохая. Но у населения Курской области настроение ниже среднего. То ли от усталости предыдущей власти, то ли — и мы это видим на улице — проблем с комфортной городской средой. Разбитые дороги, засилье вывесок рекламных, отсутствие единого узнаваемого дизайн-кода городов. Конечно, беспокоят относительно невысокий уровень доходов населения области, необеспеченность необходимым количеством и качеством социальной инфраструктуры. В общем, есть над чем работать. Поэтому моей задачей было сформировать команду из тех, кто имеет силы, желание, компетенции выполнять задачи по улучшению жизни курян, по формированию дополнительных источников в бюджет, в том числе для того, чтобы можно было заниматься городской средой, социальным блоком, здравоохранением.

Команда сформирована на данный момент?

Команда переходного периода сформирована: нужно было соблюсти преемственность власти, чтобы вникнуть в ситуацию с экономикой области, реализуемыми проектами. Но, безусловно, без обновления не обошлось. У нас в администрации средний возраст руководителей области был 61 год, сегодня — 47 лет. Обновление прошло без резких движений, скандалов. В этом смысле я действовал аккуратно и до сих пор так работаю, потому что понимаю, что этот корабль большой, тяжелый, и если шарахаться из стороны в сторону, то укачает всю команду.

Очевидно, чтобы сделать рывок, региону нужны дополнительные инвестиции. Как вы планируете их привлечь при наличии таких сильных соседей, как Белгородская и Воронежская области?

С сильными соседями сложнее, с одной стороны. С другой — имея низкую базу по сравнению с ними, мы можем сделать резкий скачок. Я не говорю о том, что у нас тут чистое поле. Инвестиции, безусловно, были: здесь и земля, и климат, и исторически кооперационные связи. И спрос есть, потому что кадры действительно высококлассные. Но, для того чтобы в регионе открылось второе дыхание, работа в инвестиционном блоке, на мой взгляд, велась недостаточно активно. Область плохо продвигалась, инструменты по сопровождению крупных инвестиционных проектов не применялись. Законодательство в части создания режима наибольшего благоприятствования нам пришлось менять с учетом анализа лучших региональных практик. И сегодня, как нам видится, неплохие условия для привлечения дополнительных инвестиций созданы. Предварительная сумма всех реализуемых на данный момент в регионе инвестиционных проектов составляет более 260 млрд руб.

Сейчас мы формируем новую команду Агентства по привлечению инвестиций. Одновременно заполняем промышленные парки. В регионе четыре парка, один уже практически заполнен. Например, к нам заходит X5 Retail

Group: будет строить крупнейший в Черноземье распределительный центр, откуда продукты и товары будут развозиться по регионам вокруг. Мы удобно расположены — Брянск, Орел, Воронеж, Белгород рядом. Кроме того, мы проговариваем с X5 предпочтения, хотим продвигать через сеть свою сельхозпродукцию.

Санкции помогли АПК? Какие здесь точки роста?

Еще как. Небо и земля. Конечно, в первую очередь помогла государственная политика, которая развернулась в сторону сельского хозяйства. Ну и второй волной, которая нас подбросила вверх, были санкционные мероприятия. Еще десять лет назад у нас брошенный чернозем был, бурьяном весь порос. Повторю: сейчас не найдете свободного клочка земли — очень высокий спрос.

Доля продукции сельского хозяйства в валовом региональном продукте сегодня составляет 18%. По урожайности, да и многим другим позициям мы лидеры не только в Черноземье, но и с южными регионами конкурируем. Некоторые хозяйства занимаются семеноводством — «Агропромкомплектация», например. Компания «АгроТерра» к нам зашла. Мы уже имеем собственные семена.

Дальше мы смотрим в сторону

“Еще десять лет назад у нас брошенный чернозем был. Сейчас не найдете свободного клочка земли — очень высокий спрос»

переработки. Это одна из точек роста: глубокая переработка позволяет формировать добавленную стоимость.

«Агропромкомплектацией» уже введена в эксплуатацию мясолододобойня, где производится мясо свиней. Там 500 человек кругло-суточно работают в смене. В этом году «Мираторг» должен закончить строительство крупнейшей в Европе мясолододобойни на 4,5 млн голов. Я сам посещаю объекты — это удивительно: на заводах стерильная чистота, процессы роботизированы.

Строятся комбикормовые заводы. «Мираторг» запустил в эксплуатацию в начале этого года завод по производству кормов для домашних животных. Первая очередь — сухие корма, второй будут консервированные. Отхода на хладобойне будет ноль: костная мука, корма для домашних животных, гепарин планируют получать.

В конце прошлого года мы подписали соглашение с компанией «Содружество», по которому в регионе будет построен крупнейший в европейской части России маслоэкстракционный завод по переработке 1 млн т сои в год. Сейчас заканчивается проектирование, в 2021 году завод должен быть введен в эксплуатацию. Производство соевого масла и шрота — экспортно ориентированное. А наращивание экспортного потенциала — в числе приоритетов региона. Так, мы уже экспортируем свинину в Гонконг, ждем открытия рынка КНР. Если это произойдет, мы на низком старте, готовы увеличивать объемы. Нам понятно, куда двигаться.

Инвестиционная привлекательность неразрывно связана с транспортной доступностью. Как у региона обстоят дела здесь?

Безусловно, мы это понимаем и работаем в этом направлении. Первое — воздушное сообщение. Аэропорт у нас старенький. Работает, но здание аэровокзала не соответствует современным нормам, а также нет стабильного расписания, которое позволило бы бизнесу оперативно решать задачи

за пределами региона. Нам удалось договориться с перевозчиками, и в начале сентября у нас появится новое расписание с утренними и вечерними рейсами из Москвы и Курска. Лететь удобно — всего 45 минут. Также рассчитываем построить в 2021 году новый аэровокзальный комплекс на 100 тыс. пассажиров в год. Инвестор есть, сейчас заканчивается проектирование, далее госэкспертиза.

Второе — железная дорога. Мы договорились с РЖД создать на базе Курского железнодорожного вокзала транспортный логистический комплекс. Половину здания РЖД готовы нам передать под автовокзал. Реализация этого проекта сильно облегчит жителям и гостям логистику по региону.

И конечно, активно строим дороги. В этом году «Росавтодор» приступил к работам по капитальному ремонту автомобильных дорог на четырех объектах в Курской области. Задача — до конца 2024 года довести до четырехполосного исполнения с осевым барьерным ограждением и освещением федеральную автомобильную дорогу М-2 «Крым». В первую очередь эта работа будет вестись на участках, где заканчиваются гарантийные сроки на ранее выполненные работы. Свежие двухполосные пока останутся. Но это федеральная история. Тем не менее в этой части нам тоже удастся транспортную инфраструктуру подтянуть.

По региональным дорогам. Мы активно участвуем в программе сельских дорог, которую финансируют «Росавтодор» и Министерство сельского хозяйства. По ней всем регионам ежегодно предоставляется порядка 6,5–7 млрд руб. на сельские дороги. Только мы забираем 500 млн руб. Это хороший объем, он позволяет нам подтянуть нашу региональную сеть. В целом дороги находятся в состоянии порядка 35% от норматива, это средний показатель по стране. К 2024 году по майскому указу президента мы должны довести состояние региональных дорог до 50% от норматива, а основные магистрали Курской агломерации — до 85%.

«Меняется темп жизни — не каждый пойдет в лес за грибами»



О перспективах производства культивируемых грибов в России ИРБК+ рассказал учредитель ООО «ГРИБНАЯ РАДУГА» ОЛЕГ ЛОГВИНОВ.

Последние несколько лет рынок свежих культивируемых грибов стремительно рос. Что влияло на рынок, какую долю сегодня занимают российские производители?

До 2014 года рынок культивируемых шампиньонов в России на 90% был импортным — преобладали европейские производители. Внутреннее производство составляло 10%. Хотя в целом потребление росло, 75 тыс. т свежих шампиньонов съели россияне в 2013 году — это был пик по объемам потребления. После введения в 2014 году санкций и девальвации рубля цена на гриб выросла почти в три раза, потребление упало до 44 тыс. т. Это создало благоприятные условия для развития внутреннего производства.

2017 год стал переломным для рынка. Доля шампиньонов импортного производства сократилась до 22 тыс. т, а внутреннее, наоборот, выросло до тех же 22 тыс. т. Развитие новых высокотехнологичных предприятий позволило сократить дефицит и вывести потребление практически на докризисный уро-

вень, а долю внутреннего производства — до 64%.

2018-й стал рекордным по объемам потребления культивируемых шампиньонов в России после кризиса, рынок вырос на 42% и достиг 63,7 тыс. т грибов. Но самое главное — импорт сохранился на прежнем уровне, тогда как собственное производство выросло в четыре раза по сравнению с докризисным периодом, превысив 40 тыс. т. По нашим прогнозам, в 2020–2021 годах российский рынок свежих грибов вырастет до 100–110 тыс. т с долей импортного гриба не более 7–8%. Наша отрасль — один из самых ярких примеров импортозамещения.

По объему производства ваша компания в числе крупнейших российских производителей. Как вы оцениваете конкуренцию, будет ли снижаться стоимость грибов?

Мы вышли на рынок в 2017 году и были одними из первых, кто зашел на рынок в начальной стадии. Мы понимали, что действовать нужно быстро и агрессивно, развиваться

гораздо динамичнее потенциальных конкурентов и давать максимальное предложение продукта самого высокого качества.

В апреле 2017 года был запущен первый этап производства со среднемесячным объемом 350 т в месяц. В первый год запуска мы вошли в тройку лидеров. В 2018-м второй этап позволил увеличить объем производства до 750 т в месяц, или 6,6 тыс. т в год, и занять на рынке РФ долю 10%. Сегодня «Грибная радуга» с учетом запуска третьей очереди может дать рынку 1,5 тыс. т свежих шампиньонов в месяц, или 17 тыс. т в год, что вывело нас в лидеры отрасли и позволяет занять до 25% рынка.

Рынок культивируемых шампиньонов растет на 20–40% ежегодно. В России культура потребления культивируемых грибов только формируется. Для сравнения: в Европе на душу населения приходится от 2,5 до 4 кг культивируемых грибов в год. Россияне при этом едят больше дикорастущих грибов: по некоторым оценкам, средний россиянин потребляет до 4 кг грибов

в год и только 10% культивируемых (до 0,5 кг на человека).

Однако меняется темп жизни — не каждый пойдет в лес за грибами. Технологии позволяют поставлять свежие грибы вне зависимости от сезона и под ответственность производителя, а развитие торговых сетей делает продукт доступным для большего числа потребителей. Если взять за основу потребление шампиньонов в близлежащей Украине — один килограмм на человека в год, то потенциал российского рынка — 140–150 тыс. т. Поэтому мы прогнозируем, что жесткая конкуренция, возможно со снижением цены, начнется с 2021 года, когда рынок пройдет период насыщения. Кроме того, польские производители приучили российского потребителя к качественному шампиньону — белому, плотному, тяжелому. Пока мало кто из российских производителей может дать такое качество продукции. Поэтому многие вынуждены конкурировать ценой, а не качеством. Но это не наш путь.

За два года объем вашей продукции вырос почти в четыре раза. Как вы выбрали эту нишу, у вас был опыт в агробизнесе?

Это специфический бизнес с большим количеством нюансов. Главное в нем — команда профессионалов. Наша команда за четыре года строительства и развития предприятия на Украине, в Донецке, получила колоссальный опыт. Изучив технологии основных европейских стран, в 2010 году мы запустили свое производство и постепенно выстроили всю технологическую цепочку. К 2013 году наше предприятие объемом 750 т грибов в месяц стало одним из крупнейших в Восточной Европе. Мы видели перспективу российского рынка, его потенциал и открытость для новых производителей. В 2014 году порядка 60% наших шампиньонов экспортировалось в Россию. Предприятие в Донецке в связи с военными действиями сохранить не удалось. А введение в 2014 году продуктового эмбарго только утвердило желание развивать бизнес в России.

«Производство грибов привлекательно с точки зрения себестоимости и маржи: для производства не нужны десятки видов сырья»

Четкое понимание производства от развития собственной сырьевой базы до систематизации и автоматизации всех процессов позволило нам стремительно вывести наше предприятие в лидеры по объемам производства шампиньонов в стране.

Насколько выращивание грибов — затратный бизнес, как удалось привлечь инвестиции?

Производство грибов привлекательно с точки зрения себестоимости и маржи: для производства не нужны десятки видов сырья. Основу производства составляют солома, куриный помет, энергоресурсы и рабочая сила. Мицелий — единственный импортный компонент — составляет лишь 2% себестоимости. Самым затратным в грибном бизнесе является производство компонента. Выращивать гриб на покупном компосте вообще экономически невыгодно. Кроме того, это не позволяет контролировать качество продукта. Наш опыт в этом бизнесе показал необходимость выстраивания вертикально интегрированного предприятия.

Привлечь инвестиции в новый для рынка сегмент при практически нулевых собственных вложениях было очень непросто. Поиск будущих партнеров занял более двух лет и не был ограничен территорией России. Проект «Грибная радуга» реализован благодаря вхождению в него Александра Удодова, который поверил в наш уникальный старт-ап. Грибной бизнес для него был непрофильным, и вообще это его первый опыт в сельском хозяйстве. Он рискнул инвестировать в чис-

тое поле. Это позволило начать строительство, и именно этот шаг привлек внимание других инвесторов. В январе 2017 года нам удалось привлечь средства Альфа-банка. Александр Евгеньевич — инвестор с уникальным чутьем, он поверил лично мне, в наш проект и в опыт команды. Наш тандем — пример доверительных партнерских отношений: каждый выполняет свои обязательства в полном объеме, и бизнес-план выполняется с опережением.

За два года объем инвестиций в производство составил 5,1 млрд руб. Мы выполняем инвестиционное соглашение, которое заключили с Курской областью: создано порядка тысячи рабочих мест, стоимость одного рабочего места на нашем предприятии составляет 5 млн руб., ВВП одного сотрудника в среднем — более 2,2 млн руб. в год. Это очень высокие показатели.

Есть ли интерес к расширению линейки продукции? Какую роль в этом играют предпочтения потребителей?

85% мирового рынка культивируемых грибов — шампиньоны. Остальные 15% — вешенка и экзотические грибы: эринги, шиитаке и т.п. Наша задача сегодня — наполнить рынок свежих шампиньонов.

При сроке годности нашего шампиньона 14 дней мы имеем возможность доставлять свежие грибы от Санкт-Петербурга до Иркутска. Максимальное плечо доставки составляет более 5 тыс. км, а динамика рынка показывает, что культивируемый гриб пользуется все большим спросом в разных регионах страны.