

«Наша цель — предложить потребителям безопасные и качественные продукты»

Кубанское предприятие выращивает для российского рынка экологически чистые салаты и овощи

В Павловском районе Краснодарского края уже на протяжении более 20 лет ведет свою деятельность ЗАО «Юбилейное», поставляющее на рынки Кубани, а также других регионов России безопасные и качественные продукты растениеводства и животноводства. Компания имеет яблоневые сады, производственную площадку для выращивания салатов в открытом грунте, оказывает услуги по выращиванию рассады в современном тепличном комплексе, используя мировые технологии, а также другие агрокультуры в открытом грунте.

Недавно ЗАО «Юбилейное» стало обладателем гранта от компании «Макдональдс» на прохождение международной сертификации Global G.A.P., которая подтвердит качество и безопасность салатной продукции. 20 мая 2021 года общество успешно прошло сертификацию по мировым стандартам безопасности продукции и стало обладателем сертификатов Global G.A.P. и G.R.A.S.P., у которых есть свой регистрационный номер (4063061802712) в базе данных Global G.A.P. Главным конкурентным преимуществом собственного производства представители компании считают экологичность продукции, поскольку она произведена с применением биологических средств защиты, без использования пестицидов. Об особенностях выращивания сельскохозяйственных культур, трудностях, связанных с природными явлениями, и планах на дальнейшее развитие предприятия «Экономике региона» рассказал генеральный директор ЗАО «Юбилейное» Владислав Лупина.

— Владислав Анатольевич, расскажите о вашем сотрудничестве с компанией «Макдональдс», которая выделила ЗАО «Юбилейное» целевой грант. Почему мировая сеть общепита обратила внимание именно на вас?

— Мировая сеть ищет поставщиков, предъявляя очень высокие требования, в первую очередь по параметрам качества, надежности и безопасности. Мы стали одной из компаний, которые подошли «Макдональдсу» по его требованиям, а также имеющих сертификат качества Global G.A.P. + G.R.A.S.P., без которого такие поставки будут невозможны. Главная цель данного проекта — предложить потребителям безопасные качественные продукты, без применения пестицидов. Это то, к чему мы стремились и что у нас успешно получилось. Если говорить о логистической цепочке, то первично мы поставляем салат компании «Белая Дача», которая, в свою очередь, является одним из крупнейших поставщиков «Макдональдса».

— Какие конкурентные преимущества вы имеете на рынке?



— Мы не стремились делать акцент только для поставок продукции в «Макдональдс» или для «Белой Дачи», мы и раньше выращивали продукцию такого же качества для свободного рынка. Сегодня у нас уже в весенней программе 25 га производственной площади только под выращивание салатов. Плановая задача — собрать с этих гектаров порядка 480 тонн продукта. В долгосрочной перспективе хотим выйти ориентировочно до 100 га салатов, но это будет корректироваться в зависимости от ряда факторов. В первую очередь, существует нехватка рабочей силы. По большей части все это ручной труд, а мы предоставляем рабочие места местным жителям и жителям окрестных населенных пунктов. Этот фактор может стать для нас ограничивающим в плане расширения производства. Мы ведь занимаемся не только выращиванием салата, у нас увеличиваются площади яблоневых садов, площади под урожай других овощей открытого грунта, соответственно, растет спрос на рабочую силу, а она не безгранична.

— Как сказались на вашей компании засуха и неурожай, которые в минувшем году на Кубани серьезно ударили по отрасли в целом?

— Действительно, прошлой весной мы думали, что не переживем год без убытков, но начавшиеся в конце мая — начале июня осадки вывели ситуацию. В частности, по зерновым мы собрали 50 ц/га. Много, конечно, не заработали, но сработали с прибылью, что позволило заложить основу будущего урожая на этот год.

Ситуация до сих пор напряженная, поскольку север Краснодарского края — зона рискованного земледелия. На территории южнее ситуация была лучше — меньше заморозков и больше осадков, а километров на 30 севернее — хозяйства пострадали куда значительно. По этой причине мы пришли к орошению и в конечном итоге, учитывая его небольшие площади, к овощам.

— Помогает ли решать проблемы, связанные с природными катаклизмами, администрация края?

— Мы постоянно на связи с нашим минсельхозом, который оказывает нам помощь, поддержку по всем вопросам. Так, в пандемию у нас не возникало проблем с логистикой, пропуска для беспрепятственного передвижения были выданы оперативно, производство не встало, зарплаты платились вовремя, а благодаря льготному кредиту от ПАО «Сбербанк» закупились необходимые оборотные средства.

Мы участвуем во всех возможных краевых программах субсидирования. Для нас, например, важно получать денежные средства по льготной программе субсидирования кредитов. Есть помощь края и по инвестиционным кредитам.

— Насколько необходимо возобновить субсидирование возведения теплиц крупным сельхозпроизводителям?

— Мы бы очень хотели, чтобы программу возобновили. Нужно учитывать, что теплицы позволяют получать на достойном уровне и в нужные сроки урожай продукции, которая сейчас завозится в большом количестве из-за рубежа. Речь в том числе, идет и о салатах. Сейчас есть теплицы нового поколения, строительство которых позволило бы нам выращивать салаты в тепличных условиях на новейших технологиях. Но для этого нам нужна помощь от государства, и до конца не раскрыт потенциал рассадных теплиц. И это только то, что связано с нашей деятельностью.

— Вы немногие из аграриев в регионе, которые не только выращивают собственную рассаду, но и делятся ей с другими фермерами. Что побудило вас заняться таким производством?

— Когда мы столкнулись с производством овощей, поняли, что без качественной рассады этим лучше не заниматься. Ранее мы закупаем рассаду, но по логистике это было очень далеко, и были сбои с поставками и качеством рассады, а это 50% процентов успеха в залеге

будущего урожая. Чтобы рассчитывать только на себя, мы ушли в выращивание собственной качественной рассады. Более того, мы поняли, что с такой проблемой сталкиваются и другие производители овощей, которым мы также стали предоставлять возможность приобрести у нас качественную основу для будущего урожая. Поэтому неплохо было бы ввести программу субсидирования строительства теплиц для выращивания рассады.

Также мы реализуем проект выращивания рассады для местного населения. Мы имеем для этих целей высокотехнологичный тепличный комплекс. Таким образом, фермеру обойдется дешевле заказать рассаду в ЗАО «Юбилейное», нежели выращивать ее самостоятельно, что зачастую приводит к некачественному продукту на выходе. Мы можем оказывать услугу как для открытого, так и для закрытого грунта. Но самое главное — это применяемые нами технологии: в частности, использование технологии «подвой — привой». Это, например, привитый арбуз на корневую систему тыквы, автоматическое управление микроклиматом, полив, комната проращивания семян, кассеты для семян из новейших материалов и многое другое. Качественная рассада — это залог будущего урожая.

— Расскажите об особенностях и сложностях выращивания продукции в открытом и закрытом грунте?

— Изначально нашей целью было вырастить экологически чистый продукт без применения пестицидов, поэтому, что касается открытого грунта, мы устанавливали феромонные и световые ловушки, следили и контролировали вредителей, боролись с сорняками механической обработкой, производили краевую обработку полей, чтобы хоть как-то контролировать лет вредителей. В теплице мы также работаем без применения химии. В закрытом грунте проще контролировать вредителей и болезни, потому что там мы создаем необходимые благоприятные условия, микроклимат, москитные сетки, ловушки, контроль влажности, соответственно, не создаются условия для развития грибных либо бактериальных заболеваний. В открытом грунте контролировать все в полной мере невозможно. Там почва неравномерна по своему химическому составу, соответственно, удобрения невозможно внести равномерно, а на гидропонике в теплицах все по-другому и на выходе мы имеем 100% идеальной продукции. В открытом грунте мы имеем более 20% страхового фонда, который может не соответствовать по товарным или качественным показателям.

Закрытый грунт более защищенный, но и более дорогой. В идеале мы бы хотели прийти к закрытому грунту для того, чтобы создать конвейер, потому что сегодня на рынке выигрывает тот, кто занимает его большую долю, а если хозяйство поставляет продукцию круглый год — это гарантированный успех.

— Как вы видите перспективы органического земледелия в нашей стране?

— Экологически чистая, здоровая продукция на сегодня набирает обороты, но пока что это более характерно для крупных мегаполисов. В сельской местности и малых городах есть восприятие, что экологическая — не значит дешевая. Но люди к этому стремятся и стараются переходить на здоровое питание как неотъемлемую часть здорового образа жизни. Думаю, что со временем это только будет набирать обороты, и мы стараемся соответствовать всем предъявляемым к экологически чистой продукции параметрам качества.

