

Плоды партнерства, проверенного временем

Двенадцать лет назад на рынке Курской области появилась компания «Сингента» – поставщик средств защиты растений и семян основных полевых культур. За прошедшие годы она без преувеличения стала гарантом не только высокого качества продукции, но и стабильного развития агробизнеса в регионе. А еще – образцом приверженности интересам партнеров.

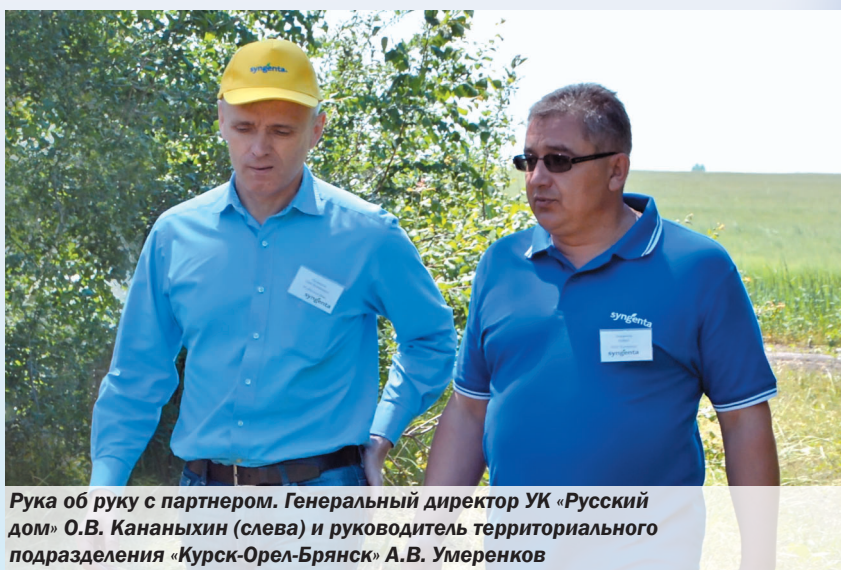
В этом я убедилась при встрече с руководителем территориального подразделения компании Сингента «Курск-Орел-Брянск» Андреем Умеренковым. Не дожидаясь моих вопросов, он предложил для начала поговорить об агрохолдинге «Русский дом» – стратегическом партнере «Сингенты».

Так работают профессионалы

– Почему ваш выбор пал именно на ОАО «Русский дом»?

– Вообще, поставщика выбирает сельхозпроизводитель, а не наоборот. И нам приятно, что этот выбор сделан в пользу компании «Сингента». С другой стороны, нам тоже далеко не безразлично, с кем сотрудничать. Для нас очень важно, что «Русский дом» родом из Курской области, а значит, бизнес свой строит всерьез и надолго.

Сотрудничество наше началось в 2005 году, агрохолдинг имел в обороте 12 тысяч гектаров земель. Руководство изначально сделало ставку на повышение урожайности и качества зерна, применение новых технологий. И тут наши интересы совпали. Мы предложили высококачественные семена и современную высокоэффективную систему защиты растений с учетом климатических особенностей региона. И цена была соответствующая: хорошо дешево не бывает. В отличие от недалековидных сельхозтоваропроизводителей, которые действуют по принципу «числом поболее, ценою подешевле», наши партнеры (которые тоже умеют дорожить копеечкой) понимают: чтобы получить высокий и качественный урожай, нужно вкладывать средства, не скупиться на внедрение передовых



Рука об руку с партнером. Генеральный директор УК «Русский дом» О.В. Кананыхин (слева) и руководитель территориального подразделения «Курск-Орел-Брянск» А.В. Умеренков

технологий. Благодаря такому хозяйскому подходу «Русский дом» за восемь лет своей деятельности вырос в крупную региональную холдинговую компанию с развитой инфраструктурой и переработкой. Их посевные площади занимают сегодня около 60 тысяч гектаров. Это практически вся территория северо-запада и юго-востока Курской области.

– А как насчет урожайности?

– И урожайность высокая – от 40 центнеров с гектара и выше. Ежегодно компания поставляет на внутренний рынок свыше 100 тысяч тонн зерна, что позволяет сохранять стабильную финансовую устойчивость. Был, правда, период, когда из-за кризиса перепроизводства зерна в 2007-2008 гг. и последовавшего падения цен сельхозтоваропроизводители понесли убытки. Чтобы на будущее минимизировать риски, связанные с подобными явлениями, менеджмент «Русского дома» принял решение о реструктуризации посевных площадей: уменьшили зерновой клин и ввели в севооборот куку-

рузу на зерно, подсолнечник, сахарную свеклу, сою. И, как показала практика, стратегия была выбрана правильная. Сегодня «Русский дом» является одним из лидеров среди производителей кукурузы на зерно. Посевные площади под кукурузой выросли до 7 тысяч гектаров, а урожайность составляет десять и более тонн с гектара.

С успехом выращивают и сахарную свеклу. Благодаря высокому профессионализму агрономической службы и нашим совместным усилиям урожайность никогда не опускалась ниже 500 центнеров с гектара.

То же самое можно сказать и в отношении подсолнечника. Правда, сначала особых надежд на него не возлагали, заложили всего 140 гектаров и планировали получать по 15-18 центнеров с гектара. Но в последние годы, убедившись в высокой рентабельности этой культуры, увеличили посевные площади до 2 тысяч гектаров и сегодня получают от 25 до 30 центнеров. Это, по нашему мнению, достаточно высокая урожайность, и