

# То крабом, то шмелем

Выкупив за \$100 000 в 1997 г. имущество рыболовецкого колхоза, Павел Шинский и Александр Шаповалов занялись производством биоудобрения на основе порошка из панциря краба. В 2009 г. оборот их группы компаний «Агропром МДТ» составил 2,1 млрд руб.



Фото: С. Портер

Римма Авшалумова  
**Ведомости**

01.10.2010, [185 \(2883\)](#)

Полиграфист по образованию Павел Шинский и бывший военный [Александр Шаповалов](#) в сельскохозяйственный бизнес попали случайно. В 1995 г. молодые, энергичные менеджеры по продажам пришли работать в компанию «Восток-МДТ», которую учредили рыболовецкий колхоз «Восток-1» и НПП «МДТ» для глубокой переработки крабов. При обычной переработке используется только 10% панциря, все остальное смывается в море как мусор и ухудшает экологию океана. В 1995 г. часть квот на вылов дефицитных крабов государство выделяло научным учреждениям, которые перерабатывали до 80% массы краба, используя хитозан для производства продуктов для медицины, косметологии и сельского хозяйства. Эти научные изыскания финансировал рыболовецкий колхоз «Восток-1». Когда в 1997 г. система распределения квот изменилась и право вылова краба надо было выкупать на аукционах, «Восток-1» интерес к предприятию потерял, финансирование и научные разработки прекратились.

## Рискнули остаться

«У нас, как и у всех, был вариант разбежаться, — рассказывает Шинский. — Но мы решили попробовать самостоятельно продолжить дело».

Офис в центре Москвы со всей обстановкой, два автомобиля и прочее имущество рыболовецкий колхоз продавал за \$330 000. \$100 000 компаньоны заплатили сразу, оставшуюся сумму выплачивали в течение двух лет. Так, вложив в бизнес все [личные сбережения](#), Шинский и Шаповалов стали учредителями «Агропром-МДТ» (Шинскому принадлежит пакет в 80% акций).

Медицина и косметология показались начинающим предпринимателям слишком сложными и высокоинвестиционными рынками. И новая компания вышла на рынок средств защиты растений. «[Сельское хозяйство](#) давало возможность быстро зарабатывать. У нас в портфеле был уже готовый продукт “Нарцисс 96”, которым можно обрабатывать и семена, и посевы, и почву. Его мы и стали продвигать», — вспоминает Шинский (он сам ездил по колхозам и предлагал «Нарцисс» на пробу).

Заказ на производство размещали в Щелкове на предприятии «Биопрогресс». А компоненты закупали на Дальнем Востоке все у того же «Восток-1»: партии порошка в несколько тысяч тонн, изготовленного в период 1995-1997 гг., по словам Шинского, им хватит еще на много лет.

«Главное было найти потребителя. Сначала мы продвигали продукт и на зерновом рынке, и на садовом, а востребован он фактически исключительно теплицами, — вспоминает Шинский. — Рынкам открытого грунта это было не интересно. Но уже через три года мы занимали почти 90% рынка продуктов этого класса». К 2000 г. компания продавала около 50 т препарата, а ее оборот превышал \$800 000 в год.

## Ручейка мало

В этот момент предприниматели поняли, что на ручейке выручки от «Нарцисса» смогут стабильно существовать, но расти компания не будет. Шинский в прогнозах не ошибся: в 2010 г. они продают все те же 50 т.

Тогда решили продвигать в России всю линейку средств защиты растений и занялись дистрибуцией современных химических пестицидов. «Приходилось выходить на каждого производителя и завозить все по внешнеторговым контрактам. Складов и представительств у [Bayer](#), Du Pont и других мировых

### УПАЛ, НО ПОДНИМЕТСЯ

По данным Research.Techart, российский рынок химических средств защиты растений является одним из наиболее емких и динамично развивающихся в мире. За 2005–2008 гг. произошел двукратный рост продаж пестицидов. В 2008 г. объем рынка достиг 66 900 т. А к 2015 г. достигнет 76 000 т. В 2009 г. в связи с финансовым кризисом многие сельхозорганизации сократили объемы закупок, вследствие чего зафиксировано снижение рынка на 9% до 60 600 т.

производителей тогда в России не было», — рассказывает Шинский.

Импортная химия была гораздо менее токсичной, но стоила в 5-10 раз дороже и действовала иначе. «После обработки отечественной химией колорадский жук погибал сразу, а от импортных пестицидов переставал есть и плодиться, соответственно, приносить вред. Но погибал через неделю. Колхозник приходил и говорил, что раз через день жук еще жив, значит, препарат не действует — не буду с вами работать», — рассказывает о курьезах первых этапов Шинский.

«У каждого крупного мирового игрока примерно от 80 до 130 более-менее серьезных дилеров. Доля заказов “Агропром МДТ” чуть менее 10% в общем объеме наших продаж в России, — говорит Игорь Редкозубов, региональный руководитель по продажам компании Du Pont. — Это хороший показатель».

Предприниматели видели, что рынок готов меняться. Поэтому в 2004 г. занялись еще и продажей импортных семян, а сейчас уже покупают лицензии и часть семян производят в России.

Тонна российских семян подсолнечника стоит 30 000 руб., а импортных за эту сумму можно купить только 70 кг. Но урожай будет принципиально другим, приводит хитрую арифметику Шинский: тот, кто вложит в гектар 20 000 руб., получит с него 40 000 руб., а вложив 5000 руб. — лишь вернет затраты.

## Ленивый шмель

Пару лет назад компания Шинского начала завозить в Россию еще и специальных шмелей для опыления томатов и сладкого перца в теплицах. Раньше функцию опыления выполняла сотрудница с веником. Правильных шмелей, по словам предпринимателя, научились выращивать в Израиле и Бельгии. А все попытки использовать российских шмелей проваливаются: отечественные насекомые оказались на редкость ленивыми. Специальному сотруднику приходится каждый час выгонять шмелей на работу из коробки. К тому же наши шмели норовят сбежать из теплиц в первую же дырку, невзирая на погодные условия и неминуемую гибель в мороз.

Поскольку экспериментировать только на земле клиента невозможно, у компании появилось и четыре собственных хозяйства — в общей сложности 20 000 га в Липецкой, Тамбовской, Воронежской и Орловской областях. Бизнесмены получили от местных властей разорившиеся бывшие колхозы без материально-технической базы на условиях, что построят современные эффективные сельхозпредприятия. По словам Шинского, каждое такое предприятие требует в течение двух лет инвестиций в размере около 100 млн руб. Из-за аномального нынешнего лета [прямые убытки](#) четырех хозяйств составили 200 млн руб.

Но самая большая проблема компании — кадры. «За кадры — просто война, — признается Шинский. — Все, кто не спился, ушли на заработки в города. Хотя, как только стабильно начинаешь платить зарплату, через полгода многие возвращаются». Но даже на зарплату в 50 000 руб. механизаторов не хватает.

## Иначе не выжить

По мнению Шинского, рынок до сих пор не устоялся. «В том же направлении, что и мы — не демпингуют, а выстраивают долгосрочные партнерские отношения с клиентом, — двигаются “Агротех-гарант”, “Агролига”, “Фэс”. Мы не ориентированы на сиюминутные прибыли, поэтому и долю рынка друг у друга нам отвоевывать сложно», — констатирует Шинский. По его словам, кроме крупных компаний в каждом областном центре торгуют и десятки мелких предприятий.

«А по-другому не выжить, — соглашается [Владимир Корнеев, коммерческий директор](#) компании “Агротех-гарант”. — Мы даже не употребляем слово “клиент”, для нас они партнеры, мы растем вместе с ними, мы их обучаем, обеспечиваем весь комплекс их работы и заинтересованы в высоких урожаях. У нас тяжелый бизнес и очень специфический рынок».

«Важно, чтобы поставщик был надежным, — считает [Сергей Грибанов, гендиректор](#) “Сельхозинвеста”. — Не раз бывало, что поставщики нарушали оговоренные сроки поставок. С компанией Шинского я сотрудничаю уже шесть лет, и у нас ни разу не было проблем. Я знаю, что все, что мне надо, привезут в течение двух часов. У компании есть в Липецке склад. Это удобно». Грибанов ежегодно устраивает тендеры на поставку средств защиты и семян и говорит, что уже планирует отказаться от этой практики: лучше цены, чем Шинский, ему никто еще не предлагал.

В 2009 г. оборот группы компаний «Агропром-МДТ» составил 2,1 млрд руб., в 2010 г., по словам Шинского, достигнет 2,5 млрд. В компании работает 160 человек, темпы роста все предыдущие годы были около 30%, но из-за убытков лета 2010 г. не превысят 10%.

«В настоящее время в России из общего фонда посевных земель не более 70% обрабатываются средствами защиты растений, — говорит [Евгения Пармухина, генеральный директор Research.Techart](#). — Примерно треть полей остается незащищенной. Основные перспективы российского рынка химических средств защиты растений связаны с дальнейшей интенсификацией земель».

Редкозубов из Du Pont отмечает, что на рынке пестицидов возможны существенные изменения. Объемы продаж значительно снизились во второй половине 2010 г. И все большую долю рынка начинают занимать дженерики, завозимые из Китая.