

АЛЕКСАНДРУ И ДМИТРИЮ ДОЛГОВЫМ, НЕСМОТЯ НА СЛОЖНОСТИ ЭТОГО ГОДА, УДАЕТСЯ РАЗВИВАТЬСЯ И ДЕМОНСТРИРОВАТЬ УСТОЙЧИВЫЙ РОСТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ, БЛАГОДАРЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БИЗНЕСА

— В этом году DolgovGroup уверенно делал инвестиции в новые проекты: комбикормовый завод, развитие фирменной розничной сети, молочной фабрики и птицефабрики. Вы стали заметнее на федеральном рынке. Означает ли это, что вы сменили приоритеты?

Дмитрий: Приоритетом для нас остается работа с собственным брендом на рынке Калининграда. Но рынок России помогает нам развиваться, это часть нашей стратегии широкой диверсификации компании. Концепция нашего бизнеса — работать от поля до прилавка. В тяжелых условиях, когда в одном направлении трудности, выручает другое.

Александр: Мы заключили контракт с московскими переработчиками, и наша охлажденная говядина теперь уходит на рынок России, что стало большим подспорьем. Также агрохолдинг увеличил объем выпускаемой молочной продукции. К ней проявляют интерес крупные федеральные сети. Доля рынка торговой марки «Нежинская» выросла в Москве и Санкт-Петербурге на 40 процентов в этом году. Кроме того, продолжают поступать интересные предложения. Например, компания «Вимм-Билль-Данн» предлагает делать молочную продукцию под их брендом. Такое сотрудничество предполагает огромные объемы и интересные перспективы.

— Знаю, что в этом году вы инвестировали в оборудование, в том числе на молочной фабрике «Нежинская».

Александр: Обновление техники — одна из основных и наиболее затратных статей в расходах агрохолдинга. Но это сразу сказывается на эффективности нашей работы. Для этого мы привлекаем и кредитные средства и собственный капитал. В этом году частично заменили оборудование на заводе «Гусевмолоко», а на птицефабрике «Гурьевская» в эксплуатацию введены два новых птичника. Благодаря этому сейчас мы занимаем 73 процента рынка яиц Калининградской области.

— Вы так же развиваете сеть фирменных магазинов DolgovGroup где представлена ваша продукция. Это часть стратегии диверсификации в рознице?

Дмитрий: Мы ведем разнонаправленный бизнес, в том числе и в рознице. Это действительно своеобразный акцент в стратегии поведения на внутреннем рынке. У нас 47 магазинов фирменной торговли и мы пла-

нируем увеличить эту цифру минимум в два раза. Кроме того, нам бы хотелось, чтобы наша продукция была доступна каждому человеку, независимо от достатка. Предлагаем ее по социальной цене, которую снижаем не за счет качества продуктов, а за счет упаковки. Например, то же молоко будет стоить дешевле в пленке, нежели в кувшине.

— Этот год был непростым для многих компаний, занимающихся растениеводством — весь август лили дожди, которые мешали сбору урожая. Как агрохолдинг справился с этой ситуацией?

Дмитрий: За последние 20 лет я не помню такого тяжелого года, с точки зрения погодных условий.

Александр: Нам все-таки пришлось пересеять 60 процентов озимых рапсовых и 30 процентов пшеницы. Погиб озимый ячмень, из 2400 гектаров уцелело только 370.

— В этом году курс евро по отношению к рублю показал падение: в среднем в январе он составил 81 рубль, в ноябре — 63 рубля. DolgovGroup был ориентирован на экспорт зерновых, как сильно повлияла на состояние дел курсовая разница?

Дмитрий: Действительно, мы активно экспортируем продукты растениеводства, и получаем часть дохода в евро в том числе. Но так же несем расходы в валюте — закупаем оборудование, удобрения, к сожалению, в этом году колебания курса сыграли против нас.

— Как вы работаете с рисками в таких ситуациях?

Александр: Продаем часть урожая до его сбора, — это традиционный способ хеджировать риски. В этом году продали тридцать тысяч тонн. По объективным причинам урожай был нехарактерного для нашей компании качества, и даже пришлось выплатить неустойку.

— В этом году было много изменений, в том числе и политических...

Дмитрий: И нам нравится новая молодая и энергичная команда, которая пришла в правительство Калининградской области. Мы уже успели немного поработать вместе, надеюсь, что в дальнейшем у нас сложится сотрудничество.

— Какие проекты в следующем году будет осуществлять агрохолдинг? Вы продолжите работать в рамках модели широкой диверсификации?

Дмитрий: Конечно, мы останемся верны своей философии. DolgovGroup продолжает строительство двух элеваторов

ров в Гурьевске и Гусьеве. Проект станет крупнейшей площадкой хранения зерновых культур, — объекты рассчитаны на более 160 тысяч тонн зерна. На птицефабрике появится еще три птичника, за счет чего, мы надеемся, нам удастся увеличить долю на рынке яиц Калининградской области.

Александр: Кроме того, у нас есть площадка под свинокомплекс с готовым проектом. Мы уже достигли предварительной договоренности о финансировании комплекса со стороны банков. Когда начнем его реализовывать, появится еще одно звено в цепочке «от поля до прилавка». Мы ориентируемся на опыт австрийских коллег, уверены, что сможем адаптировать европейскую модель под наши условия.

