

### **Проект «От двора к столу»: доход за два месяца**

**Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина реализовал уникальный в своем роде проект «От двора к столу». В итоге сотрудники ВУЗа получили экологически чистую продукцию птицеводства по доступным ценам, а сельчане, которые выращивали птицу, смогли заработать. И получили массу полезных практических знаний, что поможет им заработать и в следующем году.**

Идейный вдохновитель и организатор проекта Кайрат Айтуганов — проректор университета, доктор экономических наук. Мы встретились с Кайратом Капаровичем и попросили рассказать о том, как реализовывался этот проект в реальной жизни.

#### **Как заработать миллион?**

– **Кайрат Капарович, хотелось бы узнать, как шла реализация проекта?**

**Откуда ваша организация взяла деньги на закуп цыплят и комбикорм?**

– В Казахском агротехническом университете имени Сакена Сейфуллина мы создали локальный профсоюз в форме юридического лица. В вузе имеется 14 первичных профсоюзных организаций, и в каждой есть свой лидер. Мы предложили желающим собрать деньги на проект, который даст результат уже через пару месяцев, кто сколько может. И нас поддержали.

– **Как это все технически происходило?**

– Профсоюз заключил договор с четырьмя домохозяйствами в Нуринском районе Карагандинской области, которые находятся в селе Кобетей (хотя изначально их было больше, но остальные не подошли под наши требования по разным причинам). Все, что было нужно от хозяйств, — это в течение 50–60 дней выращивать птицу. Преподаватели и сотрудники вуза от каждого факультета сдали деньги. Всего набралось 1 миллион 260 тысяч тенге. Затем мы закупили 1000 цыплят на местной птицефабрике. Но прежде, чем это сделать, провели пробный закуп пяти цыплят и исследовали их на качество. Убедились, что они здоровые, имеют все необходимые характеристики для откорма. Один цыпленок стоил 250 тенге + 30 тенге нам обошлась его доставка. Закупили комбикорм, также проведя предварительный анализ его на качество. Комбикорм и птицу поставщики, согласно договору, доставили до участников проекта.

Технологи из нашего университета постоянно выезжали, обучали, консультировали сельчан, контролировали, как шло кормление, каждые десять дней замеряли рост и вес цыплят, следили за состоянием их здоровья. В итоге падеж был в пределах 3,5–5%, и это очень хороший показатель, если учесть, что падеж птицы случился по причине того, что сельчане, в основном оралманы, впервые выращивали птицу и, безусловно, не могли не допустить каких-то ошибок в этом процессе. К тому же период содержания птицы в этом году был достаточно жарким, и после вскрытия выяснилось, что

основной причиной падежа птицы был температурный перегрев. И это понятно, так как в условиях аула сложно создать оптимальные условия ее содержания, как на фабрике.

– **Птичники для цыплят сельчане сами строили?**

– Сами, подсобным способом, также они делали и выгульные площадки.

– **Какие-то сложности возникали в процессе выращивания птицы?**

– Например, поиск подходящей морозильной камеры или мобильного убойного пункта.

– **Хорошо, мясо получили, а как вы его хранили?**

– Участники проекта арендовали морозильник. Птица забивалась и до следующего утра хранилась в морозильнике. Затем ее привозили в город, где проверяли и взвешивали. Приходили преподаватели и сотрудники (инвесторы) проекта и согласно вложенным средствам получали мясо.

– **Есть ли интерес у сельчан выращивать птицу, какую экономическую выгоду они получают?**

– К примеру, наш партнер на селе получил сто цыплят, комбикорма и ветеринарные препараты. За 50–60 дней откорма он должен поставить 150 кг мяса. Но он может откормить птицу и до 2,5, и до 3 кг. Кроме того, может и падеж свести до минимума. Допустим, у него осталось 90 голов по 2,5 кг, итого 225 кг. Из них 150 кг мяса он отдает нам, а это опять же может быть и 60 голов, и 50. Смотрите: он дорастил их до 3 кг, у него получилось 90 кг мяса. Рыночная стоимость килограмма – 1300 тенге, это как минимум. Получается, что маржа доходит до 117 000 тенге при выращивании 100 цыплят. А если он возьмет 200, 500, 1000... Для села это хорошая прибавка к доходу от основной деятельности, если это со временем для кого-то не станет основной работой. Это хороший семейный бизнес, где можно и детей задействовать, которые летом на каникулах.

– **Вашему примеру, наверное, теперь последуют и другие организации?**

– Если мыслить масштабно, то, внедряя такой проект, в Казахстане можно частично снять вопрос занятости на селе, что ведет к росту благосостояния сельских жителей, а горожане смогут приобретать экологически чистое мясо по доступной цене. Реализуя проект, мы решили две проблемы: кредитование и торговая наценка. Получился прообраз экофермы, которую нужно создавать на селе. Мониторинг рынков столицы показал, что 1 кг домашней курятины стоит 1300–1500 тенге. У нас же выходная цена, по которой преподаватели получали курицу, составляет 840 тенге.

Сегодня в республике импорт мяса птицы достигает 51%. Если благодаря подобным проектам его снизить хотя бы на 10%, то это будет хороший вклад в решение вопроса импортозамещения и создания новых рабочих мест.

– **Почему сельчане не берут массово кредиты у микрофинансовых организаций и сами не делают то, что вы предложили?**

– Допустим, сельский житель захотел заниматься бизнесом по программе «Продуктивная занятость». Государство ему говорит: возьми кредит. Но чтобы получить кредит, допустим, в размере 500 тысяч тенге, ему придется 100–150 тысяч потратить на поездки в кредитную организацию, оценку

заложенного имущества, на получение всяких бумаг, оплату услуг нотариуса и т. д. В итоге он попадает в кабалу от кредитной организации, заложив имущество, которое у него есть. В конечном счете 90% крестьян от таких кредитов отказываются. В нашем проекте мы убрали эту зависимость.

### **Модель, проверенная практикой**

**- До этого проекта вы уже реализовывали подобную идею на практике?**

– Эту идею мы впервые реализовали в 2010 году, когда я работал председателем правления национальной компании «Социально-предпринимательская корпорация «Онтүстік», одной из целей которой являлось вовлечение личных подсобных хозяйств в производство сельскохозяйственной продукции. Южный Казахстан — густонаселенный регион, и меня, как руководителя, интересовали вопросы занятости сельского населения. Так что идея, которую мы реализовали в этом году в Карагандинской области, пошла оттуда. В состав СПК «Онтүстік» входило 122 компании из трех областей: Южно-Казахстанской, Жамбылской и Кызылординской. В ее составе были санатории «Сарыагаш», «Бирколик», «Аксу-Жабагылы», другие объекты социально-культурного назначения. Сама идея родилась, когда я посмотрел структуру продуктов питания санаториев. В нее входило 117 наименований: молоко, хлеб, птица, мясо и т. д. Изучив меню и структуру потребления, выяснил, что 72% всей закупаемой продукции мы можем производить сами. Таким образом, вырисовался объем производства. Так что основным драйвером развития выступили санатории, в которых ежедневно отдыхало около 1500 человек. Это потенциальные потребители аграрной продукции. Так, почему бы хозяйствам СПК не производить ее у себя и поставлять в свежем виде, а не закупать на стороне? И мы приступили к этой работе.

Для начала выяснили: мясо птицы санатории покупали по правилам государственного закупа в Северо-Казахстанской области. Мы увидели, что цена закупа с учетом доставки была достаточно высокая и включалась в себестоимость путевки отдыхающих. Тогда мы стали думать, как ее можно сократить. Было решено не уменьшать и не повышать стоимость путевки в течение трех лет. В это же время мы начали снижать расходную часть, в которую входили три основных компонента: питание, лечение и проживание. Прежде всего мы постоянно снижали себестоимость питания, а сэкономленные средства вкладывали в развитие инфраструктуры санаториев. При этом выращивание птицы было лишь одним небольшим компонентом общей системы. В итоге были созданы все условия для начала реализации идеи: определен объем потребности, был заказчик и исполнители. Цепочка замкнулась. И дальше мы «пошли в народ».

В одном из сел Тулькубасского района собрали жителей, желающих участвовать в проекте, и провели обучение по выращиванию кур-бройлеров. В одном из помещений разместили инкубатор и убойный цех. В месяц инкубатор выводил 30 000 цыплят. Мы объявили жителям села, где проживает порядка 1500 человек, что продаем по 200 цыплят каждому, кто захочет их выращивать, по цене 130 тенге за цыпленка. Получилось, что он

должен заплатить 26 000 тенге + комбикорма на весь период выращивания, а это еще около 50 000 тенге. Если денег у сельчанина не было (а таких было почти 70%), то мы направляли его в свою микрокредитную организацию, и эти 76 000 он получал под будущую продукцию + 10% годовых за использование заемных средств. Падеж (а это практически неизбежный процесс) составлял около 10%.

В договоре, который мы с сельчанами заключали, было прописано: они берут цыплят, а возвращают нам уже выращенную птицу в живом виде.

Мы сами забивали птицу, при этом одна тушка весила примерно 2,5 кг. Расчеты были простые: человек берет 200 цыплят — 10% (падеж), получаем 180. Умножаем 180 на 2,5 кг и в среднем получается, что одно хозяйство дает 450 кг мяса. Закупали мы его по 360 тенге за кг. В итоге получалось 162 000 тенге. Но тут возникла такая проблема: из тех 30 000 цыплят, которых мы продали, около половины сельчане не вернули. Когда мы озвучили цену закупа (360 тенге за одну курицу), они часть выращенной птицы продали на базаре дороже, по 420 тенге за килограмм. Впрочем, в договоре мы учли этот момент и прописали, что, если тот, кто не вернет нам выращенную птицу следующую партию цыплят не получит. Поэтому сельчане, кто продал птицу на рынке в Шымкенте, из нашего процесса производства исключались, а кредиты, которые они взяли у микрокредитной организации, им пришлось возвращать. Ну а те сельчане, которые продолжили с нами работать, в следующий раз получили уже по 500 цыплят, а затем по 1000 цыплят! И они получали постоянный доход.

– **Возвращаясь к началу нашего разговора, хотел бы спросить, на следующий год планируете продолжить проект?**

– Планируем и будем его расширять. Каждый из наших технологов создаст группу из двух-трех человек. Акимат села или района, где проявят инициативу по реализации проекта на своей территории (а это может быть село в любой области Казахстана), должен будет отобрать сельчан – участников проекта, предоставить холодильное оборудование, а средства на покупку цыплят, технологическое и ветеринарное сопровождение мы обеспечим. Теперь такие мобильные группы наших специалистов будут работать самостоятельно. Бюджетные организации города уже сейчас приходят к нам с такими предложениями и готовы инвестировать.

– **Насколько важно присутствие специалиста при сопровождении проекта?**

– Он будет следить за рационом кормления, схемой размещения кормушек, самочувствием птицы и многими другими моментами в технологии выращивания птицы, от которых зависит успех дела. Нужно провести обучение сельчан, которые будут участвовать в проекте, а это может сделать только специалист. Немаловажно и то, чтобы аким села оказывал реальную поддержку и помогал решать организационные вопросы. Например, содействовать в кооперации сельчан, допустим, в строительстве убойного пункта. И это тоже важный момент: без убойного пункта система не будет работать так, как надо. Вырастить птицу — одна задача, а правильно ее

забить и упаковать — другая. Те сельские акимы, которые смотрят далеко вперед, всегда заинтересованы, чтобы жители его села были продуктивно заняты. Давайте еще раз посчитаем. Например, один сельский округ взял 15 тысяч цыплят. С учетом падежа осталось 13,5 тысячи. Умножаем на 2,5 кг, получается, один округ вырастил 33 тонны мяса. Если сравнить с мясом КРС, необходимо вырастить и забить 192 головы (средний убойный вес КРС – 175 кг, делим 13,5 тысячи на 175, получаем 192 головы). Но одну голову КРС нужно выращивать 2–2,5 года, а цыплят – всего два месяца. А доход придет сразу же при расчете. Кстати, похожий пилотный проект мы планируем осуществить по выращиванию гусей, только начало его будет в июле, а завершение — в декабре, к новогодним праздникам. Эта модель должна тиражироваться. Для этого и нужны наши специалисты.

**Пообщавшись с участниками проекта, увидев его результаты, сразу подумал: ведь здесь нет ничего сложного. Нужно просто все правильно организовать и, конечно, хорошо поработать. Тогда, глядишь, в стране меньше будет социально незащищенных граждан. Ведь, если мы сами это не сделаем, никто за нас этого делать не будет.**