



Мелкие, но крутые

Евгения Ленц

Перепелки не болеют птичьим гриппом, способны плодиться и нести яйца в весьма стесненных коммунальных условиях и гарантируют своему хозяину высокую рентабельность бизнеса. Главное — не забывать кормить птицу и наладить сбыт набирающей популярность продукции.

В Западной Европе или в США, прежде чем оценивать перспективы инвестирования в тот или иной рыночный сегмент, предприниматели прежде всего покупают пухлые аналитические отчеты и принимаются за их изучение. У нас такой трюк, увы, не проходит. Как и во многих других нишах, участники рынка переполоводства вынуждены самостоятельно добывать и анализировать разрозненные и отрывочные данные.

Именно так, своими силами, информацию о рынке пришлось собирать и менеджерам группы компаний «Кормозаготовка», три года назад получившей контроль над фирмой «Алуэттэ», крупным оптовиком, поставляющим перепелиные и куриные яйца торговым сетям.

— Некоторое время назад, заинтересовавшись мировым опытом переполоводства, я побывал в хозяйствах целого ряда европейских стран, в Японии и в Китае, — вспоминает генеральный директор ГК «Кормозаготовка» Иван Голубов. — Оказалось, что не только в России, но и во всем мире разведение перепелов ведется на уровне ферм. Яично-бройлерных фабрик, на которых этих птиц разводили бы так же, как кур, просто не существует: везде этим занимается малый и средний бизнес.

Крупнейшей перепелиной фабрикой в России сегодня считается воронежская «Интерптица», где одновременно содержится 180 тысяч несушек. Все остальные производители заметно отстают, так что куда более типичные примеры — действующая в поселке Ржавки близ Зеленограда ферма с 25–тысячным поголовьем или ферма «Зоомир» в Ярославской области, созданная на площадях бывшего свинарника семь лет назад, где тридцать тысяч птиц ежедневно дают до девяти тысяч яиц.

Ничего экзотического или непривычного в этой продукции нет, однако сегодня в нашей стране ежедневно производится лишь 350 тысяч перепелиных яиц, тогда как в маленькой Японии — 7 миллионов, а в Китае — 70 миллионов. Тем временем диетические и даже лечебные свойства перепелиного яйца хорошо известны, а главное, это весьма удобный товар для торговли, который можно хранить в три раза дольше, чем куриные яйца.

Продукт пользуется спросом, но все еще далеко не столь активным, как того хотелось бы представителям перепелиного бизнеса, а значит поставщикам приходится самостоятельно повышать интерес потребителя к своему продукту. По мнению Ивана Голубова, расширение рынка сбыта продукции переполоводства просто невозможно без «воспитания» потребителя. Но у небольших фермерских хозяйств ни средств, ни

Как и куры, перепелки делятся на мясных и яйценосных. Тушка перепела мясной породы фараон достигает веса в 250–300 граммов, в то время как обычная «несушка» весит всего 100–120 граммов. Зато последние откладывают в год до 300 яиц, а бройлеры — не более 200. Правда, в России бройлеры особой популярностью не пользуются — рестораны отказываются покупать 250-граммовые тушки. Дело в том, что для одной порции такой перепелки слишком много, а делить ее на две части — неудобно и невыгодно. Так что «на мясо» идут японские перепела-несушки в двух-трехмесячном возрасте.



▲ Подполковник Борис Коваленко увлекся перепелками нес просто. О том, что перепелиные яйца могут выводить радионуклиды он узнал во время службы на Украине, близ Чернобыля

соответствующих навыков нет, так что роль промоутеров рынок без оговорок вручает в руки крупных игроков. «Мы умеем это делать, — уверен Иван Голубов. — Постоянно проводим рекламные акции в супермаркетах и гипермаркетах, а продвижение товара в розничных сетьях очень способствовало и наше участие в минувшей выставке «Продэкспо». Сегодня наш товар берут гораздо охотнее, ситуация меняется к лучшему. Более того, сейчас мы способны взять на реализацию товар у фермерских хозяйств в любом количестве».

эксперименты, проведенные в санатории «Луки» Витебской области, где перепелиными яйцами пытались облегчить участь облученных детей, подтвердили выводы японцев. Государство никаких усилий по организации новой ветви птицеводства не предпринимало, зато информацию взяли на вооружение «народные активисты».

Человек активной жизненной позиции, Борис Коваленко всерьез занялся популяризацией нового для России направления птицеводства, создав первый в стране «перепелиный» веб-сайт rerepel-k.narod.ru.

— Ситуация с переполоводством в России начала понемногу меняться к лучшему, — уверен Борис. — По крайней мере, люди уже не смотрят на перепелиные яйца как на какую-то диковинку. Да и на личных подворьях перепелов становится все больше. Об этом можно судить по возросшему числу публикаций, посвященных перепелам, в Интернете и периодической печати. По сравнению с 2001 годом, когда я создавал свой первый сайт о переполоводстве в русскоязычном Интернете практически не было информации об этом. А сейчас таких сайтов (российских, украинских, казахских) почти два десятка.

Мечта о безотходном производстве сбылась. На выходе перепелиная ферма дает яйцо, мясо и экологически чистые удобрения

Ab ovo

Первыми (по крайней мере, так гласят легенды!) в XI веке разводить перепелок начали японцы. Однако повышенный интерес к этой птице в мире возник лишь после того, как вскрылось весьма ценное и актуальное для послевоенной Японии свойство перепелиных яиц: удалось статистически подтвердить, что они благотворно влияют на здоровье людей, подвергшихся радиоактивному облучению. С тех пор в японских школах ученики получают по паре перепелиных яиц в день бесплатно.

В нашей стране первые попытки разведения этой полезной птицы начались в середине 60-х. Однако процесс «не пошел». Гораздо более привлекательными как для птицефабрик, так и для покупателей оказались увесистые тушки традиционных домашних птиц. Вновь о перепелах у нас вспомнили лишь после Чернобыля. Тем более что

Одним из первых перепелиным бизнесом в России занялся Борис Коваленко из города Кропоткин в Краснодарском крае. В конце восьмидесятых он служил в армии на Украине, недалеко от Чернобыля, и именно тогда узнал, что радионуклиды можно «вывести» с помощью перепелиных яиц. Выйдя на пенсию, подполковник Коваленко переехал на Кубань, купил десяток птенцов, соорудил для них клетки и сделал из старого холодильника инкубатор. Сегодня ферма «Домашний перепел» приносит основной доход семье Коваленко. В хозяйстве полторы тысячи перепелов, выращиваемых преимущественно «на яйцо». Кстати, самый крупный нынешний производитель, «Интерптица», точно так же начался с заботы владельца компании о здоровье — первые три тысячи перепелок были закуплены после того, как директор с помощью перепелиных яиц избавился от язвы желудка.

Технология

У разведения перепелов есть еще два больших плюса. Во-первых, это бизнес с высокой оборачиваемостью. Перепелка достигает продуктивного возраста за 30–40 дней и за год приносит более 280 яиц. Новичкам опытные переполоводы рекомендуют начинать с 500 голов: за год их станет в десять раз больше, так что птичник, на обустройство которого уйдет не больше двух тысяч долларов, можно будет окупить уже через пару месяцев.

Другое преимущество — исключительная компактность производства. Как правило, перепелов держат в «батареях» из нескольких клеток, сделанных из металлической сетки. На площади 0,5 кв. метров можно держать 100 птиц. В батарее на шесть клеток помещается до 280 перепелов, а места она занимает меньше квадратного метра.

За перепелками удобно ухаживать. Обслужить ферму на 500 птиц можно

► Самостоятельно атаковать розничные сети не обязательно — крупные оптовики готовы закупать все больше перепелиных яиц у фермеров. Причем партии могут быть и довольно мелкими — от 500 штук.

силами одного—двух работников. Именно поэтому перепеловодство — чаще всего исключительно семейный бизнес. Успешное разведение птицы зависит лишь от двух важных условий — правильного состава корма и постоянной температуры (около 18 градусов). Готовые корма для перепелов в промышленных объемах отечественные предприятия не производят, но народный гений давно вывел состав эффективной смеси: 30% пшеницы, 25% кукурузы, по 5% ячменя и молотой ракушки. Остальное — рыбная мука и подсолнечный жмых.

Нестись перепелки начинают в двухмесячном возрасте, но к году их продуктивность падает, птицу нужно обновлять. Кстати, благодаря развитию перепеловодства, стало выгодно торговать не только продукцией, но и молодняком. Так, фермер из Анапы Николай Саньков поставляет молодняк на Витязевскую птицефабрику и напоминает птицеводам еще об одном, совсем уж побочном продукте, которому обеспечен хороший сбыт. Кроме яиц маленькие серые птички активно производят помет, так что каждый килограмм корма сам по себе превращается в эффективное удобрение или источник биогаза для отопления птичника.

Сбыт

«Технологическая» часть этого бизнеса не требует особых знаний. Куда сложнее наладить сбыт. Перепелиные яйца и мясо дороже куриных, и неудивительно, что практически по всей стране фермеры работают в основном на города—миллионники. Однако если партии продукции не так велики, приходится искать обходные пути. В этом смысле договор с Витязевской птицефабрикой стал для Николая Санькова настоящей находкой.

— Сначала я держал птицу «на яйцо» — всего 2–2,5 тысячи перепелов, —



говорит Николай. — Затем перешел на тушку. Забил, упаковал в вакуумный пакет — и готов продукт, который может храниться полгода! Я обошел несколько кафе в Анапе, с двумя из них удалось договориться о регулярных поставках. Попытался найти общий язык с санаторием, но проработали мы вместе всего год, поскольку бюджет, выделяемый на питание отдыхающих, оказался слишком скромным — всего 25 рублей в день. И тут совершенно случайно познакомился с главным зоотехником птицефабрики, который и предложил мне поставлять им рабочее поголовье. Теперь у меня 10 тысяч перепелов, дважды в месяц я отправляю на птицефабрику партии по одной тысяче живых птиц по цене 30 рублей за штуку. Тушка «в вакууме» стоит уже 40 рублей, а яйцо — всего 1,2 рубля. Между тем выгоднее всего продавать именно яйца — однако рынок сбыта найти для них я не смог.

А вот предприниматель Борис Коваленко работает иначе. Он стал «личным поставщиком» продуктов перепеловодства для нескольких десятков семей: «Примерно 70–80 процентов продукции моей фермы расходится среди постоянных клиентов, причем клиентская база нарабатывалась более пяти лет. Как правило, человек, начавший употреб-

лять перепелиные яйца, отмечает положительный результат и приводит своих знакомых, родственников и друзей, а те в свою очередь — своих. В этом — основное отличие сбыта продукции небольшой домашней перепелиной фермы от крупной птицефабрики». Другую часть продукции Борис сдает в торговую сеть, однако здесь возникают проблемы. Как оказалось, далеко не во всех магазинах даже одной сети сбыт продукции идет с равным успехом. В итоге за три года более половины магазинов были исключены из списка поставок с одним и тем же приговором: низкий объем продаж. Борис Коваленко считает, что все дело в расположении конкретных торговых точек и в отсутствии должного интереса со стороны персонала магазинов.

Свой подход к сбыту и у крупных перепелиных хозяйств. «В первую очередь необходимо изучить рынок сбыта, поскольку в последнее время происходит массовое его насыщение этой продукцией», — уверена Инна Матусова («Интерптица»). — Чтобы обеспечить сбыт в крупные торговые сети, нужно подтвердить качество, а это не просто. Вот почему наше предприятие прошло сертификационный аудит, в ходе которого было подтверждено соответствие системы менеджмента качества предприятия требованиям стандарта. При этом необходимо, чтобы нормы содержания птицы соответствовали еще и методическим рекомендациям («Технология содержания перепелов в фермерских хозяйствах», Всероссийский научно-исследовательский и технологический институт птицеводства, Сергиев Посад, 2006 год)».

Впрочем, с продажами у «Интерптицы» пока все в порядке, в том числе благодаря налаженной службе маркетинга. И все-таки расслабиться не получается: в Воронежской области есть еще одно предприятие, ООО «Перепелиное хозяйство» с производительностью 1,5

Разводим перепелок. Детали

- ▶ Поголовье 1 000 птиц — \$1 000
- ▶ Содержание — 12 клеточных батарей на 15 кв м площади — \$2 200
- ▶ Малогабаритный бытовой инкубатор — \$200
- ▶ Корма — \$200 в месяц
- ▶ Освещение и обогрев — \$100 в месяц
- ▶ Доход от продажи яиц (цена 1,5 руб) в месяц — \$800
- ▶ Доход от продажи мяса — \$300
- ▶ Чистый доход в месяц — \$900
- ▶ Окупаемость — 5 месяцев.

Советы начинающим

Вот что советует фермер Борис Коваленко начинающим предпринимателям, которые хотят заняться перепеловодством:

- ▶ Начните с небольшого количества птицы, от 100 до 500 штук. Это позволит избежать больших затрат стартапе, даст возможность получить некоторый опыт содержания этих птиц и наработать свою клиентскую базу;
- ▶ Необходимо понимать, что занятие перепеловодством — это полностью ручной труд, без праздников, отпусков и выходных дней. К тому же перепела очень болезненно реагируют на посторонних людей;
- ▶ Режим массового содержания такой птицы, как перепел, требует выработки своих технологий, своего опыта, своих знаний. И те знания, которые вы получите из различных источников, не всегда будут верными применительно именно к вашим условиям содержания перепелов.

миллиона яиц в месяц. Появляются и новые конкуренты — из Новочеркасска, Рязани, Тюменской области.

И все же «конкуренция» в этом сегменте — понятие пока скорее условное. «Птицефабрик в России не одна сотня, а перепелами занимаются единицы», — напоминает Борис Коваленко. — Да и свою продукцию они поставляют только в крупные города, а в городах районного звена их вряд ли встретишь. По край-

ней мере, у нас в Краснодарском крае перепелиная ферма из Сочи свою продукцию поставляет только в Москву и Краснодар. Поэтому говорить о какой-либо конкуренции с их стороны фермерским хозяйствам в небольших городах пока рано».

Кстати, о том, что у фермеров неплохие перспективы, говорит и то обстоятельство, что многие из них, предвидя увеличение спроса, расширяют свой



бизнес. Так, сегодня Борис Коваленко планирует вложить 50–60 тысяч рублей и построить новый хозяйственный корпус на 5–6 тысяч птиц. Мало того, предприниматель разработал свою систему автоматизации производства, получил сертификат для работы с торговыми сетями и всерьез готовится к завоеванию своей доли рынка. Впрочем, пристройтесь в хвост пионерам «перепелиного» рынка все еще можно. □