

**МАЛЫЙ БИЗНЕС
и
УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ:
ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ**





Производство
сельхоз-
экопродуктов

«В основе нашего бизнеса лежат четыре постулата: экология, качество, инновации и человеческий капитал.»

Я верю в инновационную экологию

Конин
Сергей Степанович

Научно-производственное объединение «ГринПИКъ» было создано в г. Коврове Владимирской области Кониным Сергеем Степановичем в 1989 году. Оно прошло ряд реорганизаций: кооператив «ПИК», научно-производственный кооператив «ПИК», научно-производственное объединение «ГринПИКъ» – все более конкретизируя свою деятельность на экологии и инновациях.

В настоящее время «Грин-ПИКъ» является ведущим в России предприятием по производству высококачественных био-органических удобрений на базе технологии вермикомпостирования – переработки органических отходов крупного рогатого скота с помощью дождевых червей «Старатель». Именно «Грин-ПИКъ» стоял у истоков создания товарного биогумуса для потребителя и формирования рынка этого уникального органического удобрения.

Предприятие встроено в мировую систему предприятий-производителей биогумуса, обладает патентом на способ выведения дождевого червя «Старатель» – специализированной технологической линии компостных червей для вермикомпостирования, имеет единственный в России НИИ «Дождевого червя», школу им. А. М. Игонина, в которой прошли обучение более 1000 вермитехнологов, желающих организовать собственное вермипроизводство.

В результате совместной работы с биохимической лабораторией МГУ им. Ломоносова были разработаны рецептуры оптимальных дозировок микроэлементов для жидкой органической подкормки Гумистар «Грин-ПИКъ» на основе биогумуса для 27 видов овощных, плодово-ягодных и декоративных культур. За три года препарат прошел успешные лабораторные и полевые испытания. Компания производит и реализует следующие виды органических удобрений: биогумус, жидкую органическую подкормку «Гумистар «Грин-ПИКъ» в ассортименте, почвосмеси нового поколения на основе биогумуса – БиоЗемля «Грин-ПИКъ», а также популяции технологических червей «Старатель».

Вместе с предприятиями-партнерами и учениками на российский рынок ежегодно выпускается около 30 тыс. тонн биогумуса. Основные потребители удобрений – садоводы и огородники, цветоводы-любители, экофермеры, коттеджные поселки, личные подсобные хозяйства и садоводческие товарищества. Другими словами, те люди и организации, которые заботятся о своем здоровье и здоровье потребителей выращиваемой ими продукции, а также о качестве своей земли, предпочитая выращивать экологически чистую продукцию.

**Я верю в
инновационную
экологию**



«Грин-ПИК» – аббревиатура «ПИК», расшифровывается как «Продукты Исключительного Качества». Твердый знак означает следование традициям. За качество и экологичность своей продукции компания на сегодняшний день получила более 100 наград и дипломов на российских и международных выставках.



У компании есть своя лаборатория – Центр Эко-Контроля «ГринПИК», который осуществляет ежедневный контроль качества всей выпускаемой продукции: биогумуса, Гумистара «ГринПИК», органических почвомесей и контролирует состояние здоровья червей на вермиферме. Также Центр проводит постоянные лабораторные исследования влияния выпускаемых удобрений на рост и развитие различных видов культурных растений. Анализ качества биогумуса проводится по собственным методикам, разработанным специалистами «ГринПИК».



«Био», «Эко», «Органик» – можно дать разные определения этим огурцам – в зависимости от выбранных стандартов по производству экологически чистой продукции. Выращивание на биогумусе позволяет получать 10 кг био-огурцов при использовании 1 кг биогумуса.



Биогумус – это ценнейший продукт для биоорганического сельского хозяйства. Компания «ГринПИК» вместе с учениками поставляет на рынок 25-30 тыс. тонн биогумуса в год. И это чрезвычайно мало – по оценке Росбизнесконсалтинга в 2011 году дефицит биогумуса в стране составляет 1,5 млн тонн в год.

Я верю в инновационную экологию

Сегодня мы можем создавать свой мир и не просто уменьшить давление на природу, но и сделать так, чтобы в любом уголке России можно было жить комфортно и иметь много свободного времени для занятий любимым делом.

Сергей Степанович, расскажите, как пришла идея собственного – столь необычного – бизнеса?

В конце 1998 года мы пришли к выводу, что нужно создавать такую компанию, которая была бы востребована всегда, и чтобы дело было нам по душе. В то время мы посещали все выставки, и на одной из них, кажется, «Золотая осень», мы увидели биогумус. Я вспомнил, что читал книжечку «Научно-технический прогресс в сельском хозяйстве Японии» о том, какой эффект производят дождевые черви, и что их использование – это возможность перехода на экологическое земледелие. Мы стали всерьез прорабатывать эту идею и вдруг с удивлением обнаружили, что родоначальник российской технологии живет рядом с нами, во Владимире. Это был Анатолий Михайлович Игонин, доктор медицинских наук, профессор, в то время уже на пенсии. Я предложил ему продать нам патент, чтобы построить современное производство – технологическую линию для вермикомпостирования, а самому стать нашим научным консультантом. Удивительный это был человек – долго наш офис «украшал» один из его афоризмов: «Люди меня подводили часто, но черви – никогда!»

Каковы были основные этапы становления и развития проекта?

Серьезную мы себе поставили задачу – нужно было создать производство с нуля. На первом этапе решили работать по американской технологии – первого индустриального метода выращивания червей в контейнерах. Пять лет предприятие работало по этой системе и довело число ящиков до 5000 штук.

Но по мере работы выявили много недостатков этого подхода, и предприятие разработало свою технологию, которую мы затем запатентовали, назвав «Активная грядка»

или «Перемещаемая культивируемая зона». Новая технология позволила увеличить производительность в несколько раз, а самое главное – улучшить качество производимого гумуса. Сократился производственный цикл почти на 2 порядка. Если в ящике срок переработки органики червями – 140 дней, то в гряде – 2-3 дня. При этом не нарушается сложная структура, которую создают черви в массе компоста.

Одновременно с разработкой нового продукта мы начали проводить эксперимент, который назвали «Зеленый супермаркет». Была арендована земля, и на полях в 3.5 га выращивались различные культуры с использованием биогумуса. Ставили опыты, а всю полученную экологически чистую продукцию продавали на развес прямо с гряд. Грядки служили как бы полками в супермаркете: покупатели срывали овощи и ягоды, которые им нравились! Цель была не только убедиться в том, что биогумус экономически выгоден, но и создать рекомендации и инструкции по его применению, а затем перейти на разработку операционных карт по выращиванию разных видов продуктов.

Когда мы в «Грин-ПИКъ» поняли, что экологическое земледелие – это правильный путь, что биогумус работает очень эффективно, и он экономически оправдан, так что даже по себестоимости продукции может конкурировать с минеральными удобрениями, мы стали предлагать биогумус на рынок. Но оказалось, что люди не знают, что это такое. Нашим сотрудникам приходилось терпеливо разъяснять покупателям выгоды использования биогумуса, предлагать попробовать. Такие «пробы» всегда приводили к появлению активных приверженцев нашего продукта. Но компании не устраивали такие темпы роста нового рынка органических удобрений, и тогда было предложено обучать всех желающих предпринимателей производить биогумус. С 2003 года на предприятии создана школа им. А. М. Игонина, в которой на сегодня прошли обучение более 1000 человек со всей России и стран ближнего и дальнего зарубежья. К 2007 году мы поняли, что рынок биогумуса сложился, впервые ощущив дефицит биогумуса.

Создавая свой бизнес, насколько серьезно Вы задумывались над тем, какой вклад в экологическую и социальную ситуацию будет он вносить?

Изучая весь опыт человеческий, выясняя все нюансы построения современного бизнеса, и зная, что есть опре-

Я верю в
инновационную
экологию

деленные цели человечества, которые определяет ООН: это устойчивое экологически обоснованное развитие территорий и борьба с бедностью, мы нашли для себя главные ориентиры. То есть, бизнес должен быть социализирован, иначе у него нет будущего. Он должен быть эффективным, для этого выбран путь инноваций. Он должен быть экологически выверенным бизнесом, а лучше прямо заниматься экологическими проектами.

**Сергей Степанович, поделитесь
своими планами на будущее?**

У биогумуса нет недостатков, кроме одного — сезонного характера спроса в России. Поэтому в настоящее время создан новый продукт — органическая почвосмесь нового поколения — БиоЖемля «Грин-ПИКЪ» в ассортименте на основе биогумуса высшего качества, которая позволит развивать другое направление бизнеса — выращивание экологически чистых овощей и ягод круглый год. В планах компании — получать устойчивый урожай не один, а шесть-восемь раз в год в закрытом помещении. Для этого уже приобретено пятиэтажное здание, которое станет первой в России «зеленой башней» — фабрикой зеленых витаминов. Эти планы стали реальными благодаря широкому внедрению энергоэффективных светодиодов, которые в 20 раз сокращают потребление электроэнергии, и технологии капельного орошения, минимизирующей трудозатраты и расходы драгоценной влаги.

В планах — создание энергопассивного червятника, в котором тепло, выделяемое в результате жизнедеятельности червей и бактерий, будет использоваться для отопления производственного помещения зимой. Более того, в компании постоянно повышаются требования к собственным стандартам, предъявляемым к производству качественной экологичной продукции: цель — добиться максимальной эффективности производства, используя современные экологичные технологии.

Самый важный проект компании сегодня — создание экопарка «Сузdalь», который объединит все инновации и достижения в области экотуризма и зеленого сельского туризма (<http://www.ecoparki.ru>). Экопарк «Сузdalь» станет крупнейшим в России центром производства био-продуктов на основе экологического земледелия. Здесь же разместится крупнейшее в России племенное животноводческое хозяйство по разведению элитных дождевых червей. Территория экопарка займет около 100 кв. км. Зем-



Для круглогодичного выращивания растений в закрытых помещениях используются светодиодные лампы со специализированным спектром (в красном секторе — 650–675 нм, в синем секторе — 450–460 нм). Красный цвет влияет на плодообразование и формирование корневой системы, а синий — на рост зеленой массы (листьев).

ли для своего проекта компания уже выкупила в собственность, а проект получил региональный статус. Кроме того, компания собирается открыть магазины «Экофермер» в разных городах, объединив экофермеров, выращивающих продукцию на биогумусе, в единую сбытовую сеть.

Ваш совет начинающим предпринимателям?

Надо делать то, что интересно, полезно и на перспективу. Нужно искать свой бизнес, исходя из внутренних побуждений и интересов. Просто зарабатывание денег — это безумная затея, она ни к чему хорошему не приведет, надо чтобы было интересно. Если нет личного опыта, лучше устроиться на работу к тому, кто такой опыт имеет, поработать в команде, а потом создавать свой бизнес. И обязательно делать только честный продукт, хороший продукт, достоверный. Если пишешь в рекламе «экологически чистый продукт», то он действительно должен быть экологически чистым.

“Стратегическое направление для тех, кто начинает свой бизнес, — экология. Экология стала востребованной и рентабельной, благодаря инновациям.