

Несладкий бизнес,

или Почему новгородский мёд может, но не конкурирует с башкирским

Александр ЖЕРЕБЦОВ и его семья — известные новгородские пчеловоды, авторитетные и уже медийные фигуры от медового бизнеса. Большая пасека, свой магазин и вся жизнь, посвященная пчелам. Говорить о своем занятии могут увлеченно, часами и по делу. От собеседника ждут профессионального понимания особенностей своего бизнеса. Впрочем, за тем к ним и ехали. В разговоре приняли участие почти все члены семьи: сам Александр, его жена Наталья и дети — Антон и Лариса. Дочь взяла фамилию мужа — Агафонова, а ее супруг — присущее всей семье увлечение пчеловодством.

Игорь СВИНЦОВ

Фото из архива семьи Жеребцовых

— Александр Николаевич, когда началась ваша медовая история?

— Давно и не здесь. Мы жили в Узбекистане, в Фергане. Однажды в 14 лет меня взяли в горы охранять частную пасеку. Потом подарили улей. С этого и началось наше медовое дело. В 1991 году в связи с известными политическими событиями пришлось покинуть эту азиатскую республику. Дело касалось безопасности моей семьи. Переехали в Новгородскую область: предложили работу и жилье. Потом обосновались в Ермолине Новгородского района, построили дом, восстановили пасеку.

— Вы занимались пчеловодством, мягко говоря, в других природных условиях. А насколько Новгородская область для этого пригодна?

— А я вам скажу: заниматься пчеловодством здесь легче. В Азии в сезон мы перевозили пасеку около пяти раз, часто — на дальние расстояния. Тут мы практически не переезжаем. Уже экономим на трудовых затратах. И продукция сильно отличается. Почему северный мёд очень ценится? Потому что все местные растения более чувствительны к природным условиям, на наступление тепла они мгновенно реагируют максимальной концентрацией в себе полезных веществ. А на юге вегетативный период длиннее. Там мы собирали мёд 2–3 раза, здесь — только один. Поэтому и стоит южный мёд должен дешевле. К нам едут, чтобы продать его по дорожке.

— Конкуренцию чувствуете?

— Конкуренцию все всегда чувствуют. Особенно южных мёдов. Кочующие ярмарки нарушают все нормативы и правила. Откуда они приехали, с какими документами, с какими товарами — ничего нельзя сказать наверняка. Почти круглый год по городам и весям косятся какие-то потомственные пчеловоды. Мы тоже потомственные, но не имеем возможности съездить куда-то в отпуск хотя бы на три дня. Чтобы отъехать на несколько дней, ищем быстренько, кто нас на пасеке заменит. А у них целые семьи кочуют с юга до Мурманска и от Петербурга до Камчатки. И продают мёд ниже своей себестоимости. Такого быть не может. Мы-то знаем его реальную стоимость в регионах, ориентируемся в этом. Я уже не говорю о том, что такие ярмарки просто игнорируют санитарные и ветеринарные правила.

— Но эти ярмарки очень популярны у людей...

— Информированность населения слабая. Чем отличается этот мёд от другого, что выгоднее — мёд или продукты пчеловодства? В этом плане подавляющее большинство — как в пещерные времена. Люди приходят: я такой или такой мёд не люблю. Да как не любите? В каждом мёде — свои компоненты. К примеру, в одном больше железа, в другом больше других веществ. Это тоже информация. Кушать надо много и разного. Потому что каждый организм потребляет столько, сколько ему надо. Например, вам железа много, а мне

не хватает. Поэтому правильная информация о мёде и продуктах пчеловодства — это очень важно.

— На ярмарках мы сами сталкиваемся с частым обманом, — вступает в разговор Антон. — Стоит банка с мёдом. Он белый и

«Информированность и представление людей о мёде и его продуктах, как в пещерные времена».

сладкий. Написано: «мёд с маточным молочком». Продают, условно, за 300 рублей. Но само маточное молочко — очень дорогой продукт. Банка с таким мёдом должна стоить 50 тысяч. Как итог выясняется: мёд смешивают со сгущенкой.

— Пишут на своей продукции — мёд дикой липы, — добавляет Лариса. — Липа бывает обыкновенная, мелколистная, широколистная, европейская, американская, японская, сибирская и т.д., но нет такого вида — дикая липа. К нам в магазин до сих пор люди приходят с химическим карандашом. Им еще в 50-х годах прошлого века кто-то сказал, что если мёд не искусственный, то химический карандаш в нем не окрашивается. У мёда в рамке, запечатанного пчелой, допускается влажности не больше 20 процентов. А если влажность больше, то карандаш даст реакцию. Люди идут с устаревшими знаниями.

— Иногда анекдотичные случаи происходят, — поддерживает разговор Наталья Федоровна. — Приходит в магазин бабушка и говорит: «Как вы хорошо устроились, забрали мёд у пчёл и продаёте. Вон у вас сколько». Так вы возьмите и тоже соберите мёд себе. Вот корова мимо пойдёт, подоите и торгуйте молоком. У людей иногда такое представление о пчеловодстве.



Семья Жеребцовых-Агафоновых на своей пасеке. В пчеловодстве потомственные династии — привычное дело

— А где вы получаете свои знания?

— Мы ездим на многие специализированные конференции, в том числе международные. Недавно нас приглашали в Совет Федерации для разработки законопроекта о пчеловодстве. Лариса, кстати, — кандидат наук, закончила фармацевтический факультет. Антон учился при научно-исследовательском институте пчеловодства в Рязани.

— Так кто должен доносить правильную информацию о качественном или сомнительном медовом продукте до потребителя?

— Мы спрашиваем у контролирующих органов: почему не проверяете кочующие ярмарки? Нам отвечают: они были в субботу и воскресенье, пока мы собираемся, их уже нет. У приезжих схема тоже отлажена. В Москве уже по этому поводу принимают меры. Там пошли по сложному судебному пути и штрафуют тех людей, которые предоставляют таким ярмаркам аренду. Штрафуют арендодателей, тех, кто предоставил право торговать, если потом не найти концов, кто приезжал и с чем приезжал. Это правильная реакция муниципальных властей.

В пчеловодстве, как и в любой отрасли, проблем очень много. Это очень сложный процесс и тяжелый труд. А нас оставляют наедине с ними. Наша областная лаборатория отказалась от аккредитации продукции, связанной с мёдом. Чтобы сдать на экспертизу новгородский мёд, мы ездим в Санкт-Петербург. В Новгороде нам выдают только результаты испытаний, а нам для торговли

«Наша областная лаборатория отказалась от аккредитации продукции, связанной с мёдом. Чтобы сдать новгородский мёд на экспертизу, мы ездим в Санкт-Петербург».

потребуется протокол. А наша лаборатория протокол нам дать не может. Я еще не озвучиваю проблемы, связанные с размещением пасек, — это отдельная тема.

— В вашем деле главное — имя? Но вы продаете не только семейную продукцию.

— Мы у себя в магазине торгуем мёдом, в том числе и от знакомых пчеловодов. Продукцию берем с их пасек, стараюсь минимизировать всех посредников. Это не перекупной мёд, а труд конкретного пчеловода. Почему это делаем? Во-первых, мы просто не можем удовлетворить потребности всех только своей продукцией. Во-вторых, люди хотят разнообразия. У нас есть мёд, продукты переработки, есть сопутствующие товары. Отдельные направления — косметика, медовые напитки и т.д. Стараемся, чтобы достойно была представлена вся индустрия пчеловодства. В каком виде она лучше — это уже выбирает покупатель. Но он должен быть уверен, что продукция натуральная и что на неё есть все необходимые документы.

Например, есть спрос на кремованный мёд. Мы пока не делаем такой, хотя для этого есть оборудование.

— В чем его особенность?

— Это такой же мёд, только он — как пенка, приятный и вкусный. Для людей этот продукт очень интересен. Туда ничего не добавляется, это просто технология. В кремованную заливается мёд и несколько часов взбивается при определённой температуре. Два часа взбивают, два часа стоит, чтобы не осел и не расслоился, далее процесс повторяется. Суть в том, чтобы воздушные пузырьки не улетучились, а остались в консистенции. Проще говоря, будто из обычного шоколада получаем пористый.

— Так какой он, по-вашему, медовый бизнес?

— В пчеловодстве можно заниматься разведением пчел, мёдом, продажей мёда, продуктами пчеловодства, инвентарем. Чтобы заниматься мёдом, мы должны постоянно заниматься всем в системе. Пчеловод должен быть столяром, плотником, водителем, доктором, бухгалтером — всем. Но главное в этом бизнесе — рынок сбыта. Почему мы открыли свой магазин? Потому что без него, без правильной информированности населения о нашей продукции развиваться невозможно. Пчеловодство — это очень интересное занятие, результативное. Надо только правильно организовать процесс. У каждого человека — свой карман, своё настроение, своя цель. Мы не откладываемся от прежних форм торговли. Но

«Пчеловодство — это очень интересное занятие, результативное. Надо только правильно организовать процесс».

туристам, например, не предложишь мёд в пластиковой банке. Все постепенно входит в цивилизованное русло. И я не хочу быть плохим пчеловодом, не хочу в подворотне продавать свой мёд. Это моя продукция, я в ней уверен. Почему я должен где-то прятаться, стоять на рынке — я не готов к этому. Поэтому сегодня активно занимаемся новыми видами упаковки, ориентируемся на покупателей с разным доходом.

Хотим выйти на сотрудничество с «Русью Новгородской», на туристическое направление, чтобы представлять Новгородскую область. Ведь башкирский мёд как бренд представлен по всему миру, а наш по многим качествам уникален.

— Вы рекомендуете заниматься пчеловодством?

— Мы же занимаемся! Это выгодно, но очень сложно. Требуется очень больших затрат, не каждый может себе это позволить. У нас просто «поезд» сзади большой, он давит нас: большая пасека, в которую уже очень много вложено, биологический процесс идёт. Если мне сейчас скажут: всё закрой и тебе куда-то надо ехать, я не смогу. Все нарушится, прогорим. Мы все ставки сделали на свою пасеку, на новгородский мёд.