

«ТО НЕУРОЖАЙ, ТО ЗАРАЗА КАКАЯ-ТО, ТО В МИРЕ КАТАКЛИЗМЫ»

КРУПНЕЙШИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ МЯСА В РОССИИ ГРУППА «ЧЕРКИЗОВО» — ОДНА ИЗ НЕМНОГИХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ВЫИГРЫВАЮТ ОТ САНКЦИЙ И ДЕВАЛЬВАЦИИ. ПОЧЕМУ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР «ЧЕРКИЗОВО» СЕРГЕЙ МИХАЙЛОВ БОИТСЯ ИНФЛЯЦИИ И ЗАЧЕМ, НЕСМОТРЯ НА ПАДЕНИЕ СПРОСА, СТРОИТ НОВЫЕ ФЕРМЫ?

— Судя по вашей отчетности, 2014 год для группы «Черкизово» выдался отличным — в первом полугодии вдвое, до \$176 млн, выросла EBITDA. Сохранится ли такая динамика до конца года и с чем она связана?

— Да, этот год будет рекордным для группы «Черкизово» — мы ожидаем выручку на уровне почти 70 млрд руб. (в 2013 году была 52,8 млрд руб.— СФ), прибыль вырастет в разы. На прибыль повлияли не санкции, а вспышка африканской чумы свиней в Европе в начале года. ЕС был крупнейшим импортером свинины в Россию, и, когда наши ветслужбы ограничили ввоз мяса, цены внутри страны резко пошли вверх. Параллельно цены росли во всем мире, ведь проблемы с инфекциями животных начались во многих странах, в том числе в США. Вслед за свининой начала дорожать птица. За счет роста цен и наращивания объемов мы восстановились после крайне тяжелого 2013 года, смогли компенсировать убытки от прошлогоднего обвала цен на мясо.

— А как же санкции, ослабление рубля?

— Продовольственное эмбарго слабо повлияло на наш бизнес, ведь импорт был запрещен еще раньше. А вот девальвация рубля, которую мы наблюдаем сейчас, конечно, будет иметь серьезные и разноплановые последствия.

Дешевый рубль делает нас конкурентоспособными в плане экспорта и импортозамещения. Но все не так просто. Казалось бы, мы кормим российских свиней российским зерном, скачки валют не должны нас беспокоить. Но как только начинаешь разбирать себестоимость на составляющие, упираться в доллары. 70% издержек мясного производства привязаны к валюте.

Например, основной корм — это зерно. Компания пока что обеспечивает себя собственным зерном лишь на четверть. Стоимость зерна котируется в долларах — это биржевой товар. Оно экспортируется, следовательно, реагирует на изменение курса моментально. Пару месяцев назад мы покупали зерно по 6 руб. за килограмм, сейчас оно стоит 8,5 руб. Конечно, это влияет на нашу себестоимость и цены на полке. Здесь есть большие угрозы и большие возможности. Государство могло бы за счет пошлин и экспортных квот ограничить экспорт зерна, удобрений. Иначе продовольственную инфляцию не сдержать. Именно с инфляцией сейчас связаны основные опасения, с ростом цен не только на мясо, но и на продовольствие вообще.

ПАРУ МЕСЯЦЕВ НАЗАД МЫ ПОКУПАЛИ ЗЕРНО ПО 6 РУБ. ЗА КИЛОГРАММ, СЕЙЧАС ОНО СТОИТ 8,5 РУБ. КОНЕЧНО, ЭТО ВЛИЯЕТ НА НАШУ СЕБЕСТОИМОСТЬ И ЦЕНЫ НА ПОЛКЕ



ЕВГЕНИЙ ГУРЮ

— Почему опасения? Это же хорошо для вашего бизнеса, когда цены на продовольствие растут.

— Не совсем. Денег-то у людей больше не становится. Сейчас каждый россиянин в среднем потребляет 75 кг мяса в год. Это нормальный уровень потребления, средний по Европе. В США люди едят 110–115 кг мяса в год, но это уже завышенный уровень. Нужно понимать, что в 2000 году эта цифра по России была меньше 60. Нашему рынку есть куда падать. Мы прогнозируем, что в следующем году люди будут покупать всего 70 кг мяса. Это означает, что Россия в импорте фактически не будет нуждаться. Весь потенциал импортозамещения уйдет, мы получим перепроизводство свинины. Себестоимость станет расти, а спрос снизится — маржа под давлением с двух сторон.

— То есть это миф, что сейчас рубль ослабнет и российские производители вытеснят иностранцев?

— На мясном рынке мы их уже почти вытеснили. Мясо птицы в основном отечественное, по свинине импорт закрыт, есть только значительная доля импорта говядины. Нам предстоит бороться не с иностранцами, а с падением спроса. Здесь очень важна позиция правительства. Будет ли оно поддерживать спрос? Есть пример США, где государство тратит на продовольственные пособия \$50–60 млрд в год. Малоимущие слои населения получают \$200–300 на

карточки, которые могут потратить только на еду. Люди сыты, производство растет.

— Но люди экономят на еде в последнюю очередь.

— Это так. Наверное, продажи телевизоров и автомобилей будут падать еще сильнее, но это не означает, что не упадет потребление мяса. Для некоторых людей это будет деликатес. Последние два-три года власти стабильно индексировали пенсии, зарплаты, росли доходы. Сейчас они не растут, и это риск для нашего бизнеса.

Мы в последнее время не столько вытесняли импорт, сколько гнались за ростом потребления. Поэтому, несмотря на волатильность цен, свою инвестпрограмму не прекращали. За десять лет вложили в бизнес около 50 млрд руб. В этом году начали новый проект по свинине на 4 млрд руб. в Воронежской и Липецкой областях.

«МИРОВОЙ РЫНОК МЯСА — НЕ СЕКСИ»

— С одной стороны, вы говорите о насыщении рынка и кризисе перепроизводства, с другой — о масштабных проектах. Если люди будут есть меньше мяса, зачем строить новые фермы?

— Объясню. Строительство новой фермы — это два года. Выход на полную мощность — еще год. Окупаемость — еще пять-семь лет. На самом деле, что будет через год-два, нам

и не важно. А прогнозировать спрос на десять лет вперед — это сложное и неблагодарное упражнение.

В любом случае все развивается циклично. Очевидно, что рецессия уже началась. Год-два будет плохо. Потом отскок. Мы наращиваем масштабы нашего производства потому, что оно конкурентоспособно как на российском рынке, так и на мировом.

Наверное, в следующем году будем не так агрессивно инвестировать, как последние четыре года. Но те проекты, что начали, обязательно закончим. Например, вместе с испанской Fuertes развиваем сейчас производство индейки — в 2016 году выпустим 40 тыс. тонн.

— Санкции повлияли на это сотрудничество?

— Нет. У нас давние дружеские отношения. Больше десяти лет знакомы. Понятно, что геополитическая ситуация очень непростая, но они верят в нас и в потенциал российского рынка.

Правда, есть и другой пример: мы рассматривали возможность создания производства пиццы в России с другим испанским партнером. Они, сославшись на ситуацию, сказали, что не готовы инвестировать. Но мне показалось, что это повод, а не причина.

— Какова сейчас долговая нагрузка на компанию? Есть ли у вас валютные кредиты?

— Нагрузку мы оцениваем в 25–27 млрд руб. Это вполне комфортный уровень для нашего бизнеса. К счастью, все долги рублевые. Выручка у нас в отечественной валюте, поэтому все заимствования мы делали в рублях. Увеличивать нагрузку желания нет: сейчас растет стоимость заемных средств, и растет значительно.

— На отношения с инвесторами, акционерами политика как-то повлияла?

— Фондовые рынки уже несколько лет не в лучшем состоянии. Сказать, что все было хорошо и вдруг обвалилось, нельзя. Этот год будет лучшим в истории группы. Мы впервые платим дивиденды и станем платить в дальнейшем. Но отражения этого в акциях не видно. Небольшой рост капитализации есть, но многие инвесторы вынуждены продавать наши акции лишь потому, что мы работаем в России.

— Если бы ваша компания располагалась, например, в Бразилии, сколько стоили бы акции «Черкизово»?

— Возьмем мультипликатор P/E (цена / прибыль). — G). В Бразилии компании, похожие на нашу, торгуются с мультипликатором 12–15, а мы оцениваемся в 3–5. Мы лучше растем и



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ