

агропро

«Стать независимыми от посредников»

мнение эксперта

Развитие сельскохозяйственного бизнеса — задача не из простых, если учесть множество факторов нестабильности, характерных для этого сегмента: начиная от погодных условий и заканчивая колебаниями цен на сельскохозяйственную продукцию. С этими сложностями сталкиваются все без исключения руководители сельхозпредприятий, и каждый разрабатывает собственную систему управления, позволяющую снизить зависимость от внешних негативных обстоятельств. Своим опытом в организации сельскохозяйственного производства делится **Дмитрий Аржанов**, гендиректор компании «Транснефтьсервис С», учредитель агрохолдинга «АФ-Групп».

● «Транснефтьсервис С» — группа компаний, занимающихся энергоснабжением предприятий на всей территории РФ. В состав группы компаний входят Ярославская, Нижегородская, Карельская, Воронежская, Тульская и Марийская энергосбытовые компании. Общая годовая выручка группы компаний составляет 86 млрд руб, чистая прибыль — 4,5 млрд руб.

● Агрохолдинг «АФ-групп» начал работу в 2006 году на базе нескольких хозяйств в Краснодарском крае. За несколько лет агрохолдинг смог создать устойчивую систему, позволяющую стабильно развиваться входящим в его состав предприятиям. В структуре «АФ-групп» сегодня — зерновые компании «Полтавская» и «Новопетровская», агрофирма «Мерчанская» и животноводческое предприятие «АФ-групп — молочные продукты». Основная специализация — рисоводство, общая площадь сельхозугодий — 14 тыс. га.

— **Дмитрий Александрович, чем сегодня интересен бизнес в такой отрасли как сельское хозяйство?**

— Если рассматривать сельское хозяйство с точки зрения глобальных тенденций, то это направление очень перспективно. Ведь качественные продукты питания востребованы всегда.

— **Что повлияло на выбор рисоводства в качестве основного направления деятельности агрохолдинга?**

— Это было, скорее, интуитивное решение. На юге России достаточно много компаний, которые на протяжении долгих лет успешно занимаются производством зерна или масличных культур. Проанализировав ситуацию, мы пришли к выводу, что рынок риса более локален, чем производство пшеницы или подсолнечника, а значит, новой компании на нем относительно легче в скатые сроки выйти на хорошие позиции. Так, собственно говоря, и получилось. Сейчас мы производим 40–45 тыс. тонн, что составляет около 5% от общего производства риса в Краснодарском крае, в долгосрочных стратегических планах —

увеличить объемы до 200–300 тыс. тонн.

— **Как бы вы оценили условия для развития бизнеса в сфере АПК в Краснодарском крае?**

— Здесь, на мой взгляд, сложился очень благоприятный климат для ведения бизнеса в сфере сельского хозяйства. Во всяком случае, во всем, что касается работы нашего агрохолдинга, мы ощущаем поддержку со стороны местных властей: возникающие вопросы решаются быстро и грамотно, все положенные дотации выплачиваются вовремя и в полном объеме. С другой стороны, и агрохолдинг берет на себя дополнительную социальную нагрузку. Например, мы помогаем общеобразовательным учреждениям нескольких районов Краснодарского края, поддерживаем детские спортивные мероприятия, вкладываем средства в благоустройство территорий. При нашем участии были открыты «социальные магазины» в Крымском и Красноармейском районе, в которых продукты питания продаются по сниженным ценам.

— **Что, на ваш взгляд, особенно важно для успешной работы рисоводческого хозяйства?**

— Ключевой вопрос — отношение к земле. К ней можно относиться потребителем, выкачивая из нее все, что только можно, до предела истощив почву (собственно говоря, некоторые из хозяйств, которые мы выкупили при создании холдинга, достались нам именно в таком плачевном состоянии). А можно соблюдать принципы севооборота, вкладывать средства в поддержание системы орошения, в закупку удобрений. Излишне говорить, в каком случае отдача будет больше.

— **Что сегодня является наиболее острой проблемой для отрасли?**

— Одна из главных проблем российского агропромышленного комплекса — это сильные колебания цен на продукцию. В большей степени это касается, конечно, рынка пшеницы. Если предприятие производит, в основном, пшеницу, то это может очень сильно сказаться на бизнесе. Рынок риса также подвер-

жен колебаниям, хотя и не таким сильным. Например, в этом году несколько упали закупочные цены на рис. Но пока падение не настолько серьезно, чтобы вызвать какие-либо сложности в работе предприятий, цены находятся на приемлемом уровне для развития бизнеса.

— **Какую стратегию развития сельхозпредприятия вы считаете наиболее выигрышной в современных условиях?**

— Сегодня мощным конкурентным преимуществом на рынке обладают те предприятия, у которых хватает ресурсов для организации переработки и выращивания собственных схем реализации готовой продукции конечному потребителю. Конечно, для этого нужны миллионные вложения, но если такую цепочку все-таки удастся создать, то положение компании становится намного более устойчивым на рынке. Собственные посевные площади, современные перерабатывающий завод, налаженные каналы сбыта готовой продукции — все это делает сельхозпредприятие независимым от посредников. Неслучайно в этом году мы уже сделали важный шаг в этом направлении: начали строительство собственного перерабатывающего комплекса, инвестиции в который составят около 600 млн. По нашим оценкам, с его вводом мы сможем занять до 10% российского рынка риса. Однако этот принцип касается не только рисоводства, но и других направлений сельского хозяйства. В частности, животноводство, которое сейчас не очень выгодно развивать, при наличии собственной переработки может стать достаточно прибыльным проектом.

— **Сегодня в сфере АПК действуют различные программы по поддержке сельхозпроизводителей. Достаточно ли этих мер, по вашему мнению?**

— Государство действительно сейчас поддерживает отечественных рисоводов, в частности, своей политикой в отношении импорта риса, защищая интересы российских производителей. Но в то же время один из ключевых вопросов для рисоводческих



НИКОЛАЙ ГЕВОРГ

хозяйств пока остается не решенным — это вопрос содержания и модернизации мелиоративной системы. Впрочем, сложности здесь понятны: на капитальный ремонт системы нужны колоссальные средства, которыми пока государство, по всей видимости, не располагает. Еще один важный вопрос — тарифы на воду. Это одна из существующих статей расходов рисоводческих предприятий. Между тем дотации, компенсирующие затраты рисоводов на эти цели, были существенно сокращены. Кроме того, в последнее время все чаще встает вопрос о повышении тарифов.

— **Как в этом случае вы оцениваете перспективы развития рисоводства?**

— Возможно, рентабельность рисового производства несколько снизится. Но на мой взгляд, государство все равно будет поддерживать это направление — не в одном, так в другом. Все-таки в Краснодарском крае очень многое связано с рисоводством, благополучие нескольких районов, в которых производят основные объемы риса, напрямую зависит от этой культуры. Поэтому если не будет каких-то резких изменений, то перспективы у рисоводов, даже с учетом изменения тарифов, очень хорошие. Мы это видим на примере развития нашего агрохолдинга: наша продукция востребована, а с вводом нового завода, я думаю, мы сможем существенно укрепить наши позиции на рынке.

— **Какие еще направления сельского хозяйства вы счита-**

ете перспективными для развития в настоящее время?

— В структуре агрохолдинга есть также производство пшеницы, но в крайне небольших объемах, пока мы не рассматриваем это направление в качестве ведущего для себя. Кроме того, в одном из хозяйств, которое входит в состав агрохолдинга, исторически развивалось животноводство, мы решили также сохранить и его. Животноводство отдельно от переработки сегодня не относится к числу самых прибыльных сегментов: стоимость кормов высока, а закупочные цены на мясо и молоко крайне низки. Мы содержим это направление, скорее, по привычке, чтобы сохранить рабочие места для людей, которые годами работали на фермах. Хотя и здесь мы добились определенных успехов: если ранее в хозяйстве продуктивность составляла около 7–8 литров на голову в сутки, то за несколько лет работы агрохолдинга она выросла до 15 литров — одного из ведущих показателей в Славянском районе.

А вот соя, по моему мнению, стоит того, чтобы задуматься о расширении ее производства. Потребление сои растет, эта культура востребована рынком. Тем более, что для рисоводческих хозяйств эта культура является одной из вспомогательных, она участвует в севообороте. Сейчас мы производим около 3 тыс. тонн сои в год, однако планируем существенное расширение площади ее посевов. Впрочем, сейчас наша главная задача — грамотно и эффективно распорядиться тем, что мы уже успели создать.

Время эмбарго

бизнес и власть

Из-за засухи и неурожая с 15 августа Россия ввела эмбарго на экспорт зерновых.

Внутренний рынок, для подержания которого был запрещен вывоз пшеницы за рубеж, оказался не готов к росту предложения, что негативно сказывается в том числе на южнороссийских сельхозпроизводителях и трейдерах. В первые недели после введения запрета на экспорт зерна ситуация на юге России была близка к критической. На дорогах в направлении портов скапливалось огромное количество грузовиков и вагонов с зерном, сотни тысяч тонн зерна остались заблокированными в припортовых элеваторах, не предназначенных для длительного хранения. Зернопроизводители вынуждены были дополнительно платить не только за простой транспорта, но и за возврат груза либо за его доставку новым адресатам. По оценкам Союза сельхозпроизводителей Ростовской области, потери зернопроизводителей и трейдеров только в результате транспортных издержек и порчи зерна от несоблюдения условий хранения составили более 5 млрд рублей. Кроме того, цены на зерно моментально упали — если до введения запрета на экспорт производители могли продать урожай по 6000 руб. за тонну, то после запрета цена упала на 1500–2000 руб.

К октябрю ситуация несколько стабилизировалась: производители и трейдеры сориентировались в новых условиях работы. Однако они по-прежнему испытывают на себе негативные последствия запрета на экспорт. «Предложение на внутреннем рынке превышает спрос», — поясняет Николай Господарев, председатель Союза сельхозпроизводителей Ростовской области. «Покупатели из других регионов трактуют ситуацию так: мы, южане, обязаны отдать зерно в полнцене и при этом еще за свой счет решить вопросы доставки в места потребления. Проблема эмбарго усугубилась к тому же вспышками в течение года африканской чумы свиней в некоторых хозяйствах юга. Официального карантина на вывоз растениеводческой продукции в другие регионы России сейчас нет, но некоторые производители уже сталкивались с отказом покупать их фуражное зерно из-за якобы существующей угрозы заражения».

Агропромышленный союз Кубани еще 9 августа в своем письме на имя президента На-

ционального союза зернопроизводителей Павла Скурихина предлагал, во-первых, установить ценовой коридор для зерна, а, во-вторых, закрепить пострадавшие регионы за регионами-донорами зерна для выстраивания партнерских отношений с соблюдением выше названного коридора. Однако никаких мер, чтобы смягчить последствия эмбарго, принято не было. В итоге цены на пшеницу на внутреннем рынке, в среднем, упали на 10%. По оценкам Союза сельхозпроизводителей Ростовской области, в результате крестьянские хозяйства потеряли по 500 рублей с каждой тонны зерна. Плюс к этому схема расчетов с переработчиками отличается от той, к которой привыкли сельхозпроизводители при работе с трейдерами.

«Если поставщик напрямую продает зерно перерабатывающему предприятию, то возникают проблемы с оплатой», — поясняет Артем Екушевский, генеральный директор Группы Компаний «Белый двор». «Переработчики, как правило, просят отсрочку платежа за поставленную продукцию, но не каждый сельхозпроизводитель в состоянии ждать месяц или даже больше, ведь им также необходимо раскладывать по кредитам, оплачивать текущие расходы. Уже были прецеденты, когда сельхозпроизводители требовали оплату своих счетов через суд».

Зернотрейдеры, в большинстве своем крупные многопрофильные холдинги, смогли минимизировать убытки благодаря грамотному и оперативному менеджменту. «Прямых убытков компания не понесла, мы вовремя смогли найти рынки сбыта внутри страны», — поясняет Артем Екушевский. «Впрочем, косвенными убытками можно считать и отсутствие привычного экспортного потока». Другой крупный зернотрейдер на юге России, Valars Group, вместо российской пшеницы переключился на поставки за рубеж пшеницы из Казахстана, благодаря чему смог выполнить свои обязательства по контрактам с иностранными партнерами.

Репутации России на мировом рынке нанесен серьезный урон. До эмбарго Россия ежегодно наращивала объемы экспорта: если в 2008 году Россия экспортировала 12,7 млн тонн, то в 2009 году — уже более 17 млн тонн). Основными покупателями российской пшеницы были страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии. Теперь же в случае возвращения на мировой рынок,

цену на российскую пшеницу трейдерам придется существенно снизить, чтобы заинтересовать потенциальных покупателей, которые уже отнесли России к числу ненадежных поставщиков. На этом фоне позиции крупнейшего поставщика зерна США (объем экспорта в 2009 году — более 70 млн тонн), стран ЕС (около 30 млн тонн), других экспортеров на мировом рынке пшеницы заметно укрепятся. По оценкам экспертов, чтобы восстановить связи на внешнем рынке, России понадобится не менее 4–5 лет.

Впрочем, некоторые игроки рынка настроены оптимистично. «В нашей компании постоянно идет работа по поиску новых направлений и диверсификации бизнеса в целом», — признает Артем Екушевский. «Даже с учетом сложностей, которые возникли в этом году, основное направление — экспорт сельскохозяйственной продукции — мы оставляем не собираемся. В России большой потенциал для развития экспорта. И в целом продукция, как показали годы успешного роста экспорта, востребована на мировом рынке. Наша компания имеет ряд преимуществ в странах потребления, и мы смело можем сказать, что наш товар будет реализован, как только экспорт будет вновь открыт». «50% того рынка экспорта, который мы раньше занимали, мы уже потеряли», — полагает Валерий Кривоконов, ведущий менеджер Союза сельхозпроизводителей Краснодарского края. «За оставшиеся 50%, думаю, сможем побороться в следующем году. Думаю, со временем мы вернемся на прежний уровень поставок пшеницы за рубеж».

Однако самые негативные последствия эмбарго на зерно могут быть связаны с изменением структуры растениеводства на юге. Некоторые производители твердо решили в будущем году переключиться на другие культуры. Многие опасаются, что в случае неблагоприятных погодных условий экспорт зерна в будущем году снова закроет, и за урожай зерновых вновь не получится выручить хорошей прибыли. Поэтому хозяйства хозяйства решили сократить площади зерновых. «В этом году наши компании были вынуждены переориентироваться на внутренний рынок, а на нем очень востребованы такие культуры, как подсолнечник, рапс», — рассказывает Валерий Кривоконов. «Думаю, в следующем году их клин на Кубани должен вырасти». Такой подход может негативно сказаться на продовольственной безопасности России. Ведь если производители начнут возделывать другие культуры за счет сокращения площадей зерновых, через несколько лет, по мнению экспертов, нас может ожидать дефицит зерна. В этих условиях, по мнению экспертов, особенно важно разработать эффективные механизмы поддержки производителей.

Катерина Погонцева

Смена ориентиров

ЛИЗИНГ

Если до кризиса лизинг в сфере сельского хозяйства развивался довольно быстрыми темпами, то в 2008–2009 году количество сделок сократилось до 50–60%. Сегодня частные лизинговые компании постепенно возобновляют работу в направлении агролизинга.

В 2006–2007 агролизинг, как, впрочем, и другие направления лизинга, рос в среднем на 45–50% в год. Приобретение техники по лизинговым схемам оказалось удобнее для производителей, нежели банковские кредиты, за счет более гибкого подхода к оценке финансового состояния заемщика, предоставляемому залоговому обеспечению, графику платежей.

В регионе направление агролизинга развивают такие компании, как ООО «Лизинговая компания „Ростовская областная АККОР“», лизинговая компания «Уралсиб», «Центр-капитал», «Ренессанс-Лизинг», «РЕСО-Лизинг».

Кризис негативно отразился на сегменте агролизинга. По словам Альфиры Муртазалиевой, начальница отдела маркетинга и рекламы ООО «Роствагролизинг», падение рынка лизинга в 2009 году составило 60%.

Основной причиной сокращения числа сделок лизинговые компании называют нехватку средств у сельхозпроизводителей. Рынок практически не развивался, так как с/х производители не закупали технику, а



Кризис сформировал отложенный спрос на приобретение новой техники ФОТО ВАСИЛИЯ АЛЕКСАНДРОВА

использовали ранее приобретенную, меняя при этом только запасные части».

Кроме того, в годы кризиса для тех сельхозпроизводителей, кто все-таки был вынужден закупать технику или оборудование, стало выгоднее сотрудничать с федеральной лизинговой компаний «Росагролизинг», которая имеет более 200 операторов в регионах, в том числе и в ЮФО. Эта структура была создана в 2001 году при поддержке правительства РФ для обеспечения сельскохозяйственных предприятий совре-

менной техникой, оборудованием и высокопродуктивным племенным скотом. Как рассказал генеральный директор ОАО «Росагролизинг» Валерий Назаров, в 2008 году компания стала исполнителем государственной программы развития сельского хозяйства. «За это время было передано в лизинг свыше 15 тыс. единиц техники на сумму 32,5 млрд руб., более 90 тыс. голов племенного скота». Как отметили в пресс-службе Минсельхоза Ростовской области, с целью стимулирования сбыта отечественной

сельхозтехники и поддержки сельхозавропроизводителей ОАО «Росагролизинг» начал поставлять технику на льготных условиях. Среди них — отсрочка авансового платежа, минимальное удержание в сравнении с закупочной ценой, гибкий график погашения платежей. Кроме того, при условии приобретения техники в лизинг через федеральную компанию, государство субсидирует лизингополучателям процентную ставку в размере 4%, что невозможно при работе с обычной лизинговой компанией. По данным пресс-службы Минсельхоза, в 2009 году сельхозавропроизводителями Ростовской области приобретено по федеральному лизингу 125 зерноуборочных комбайнов, 102 трактора, 87 грузовых автомобилей, более 50 единиц другой сельскохозяйственной техники.

В последнее время в работе государственной лизинговой компании все чаще возникают сбои. Лизингополучатели вынуждены очень долго ожидать решения по своим заявкам, не всегда их устраивают и условия по платежам, а также скромный ассортимент техники, которую можно приобрести в лизинг. Например, глава КФХ «Пятачок» Иван Курицын рассказал, что в компании хотели начать работу с компанией, занимающейся государственным лизингом, однако процесс сбора и согласования документов затянулся настолько, что им в итоге пришлось купить технику за собственные деньги. Президент Ассоциации фермерских хозяйств Ростовс-

кой области АККОР Александр Рудин рассказывает о том, что Ассоциация неоднократно обращалась к руководству компании «Росагролизинг» с просьбой пойти на встречу предпринимателям и изменить условия сделок, в частности увеличить отсрочки по платежам на технику и оборудование до 10 лет (сейчас установлен срок 5–7 лет). По словам представителей «Роствагролизинг», если в ближайшее время руководство ОАО «Росагролизинг» не предпримет меры для улучшения качества обслуживания и более оперативного рассмотрения заявок лизингополучателей, система федерального лизинга может утратить свое значение для развития АПК.

Сложности федеральной компании дают шанс коммерческим компаниям вернуть утраченные в кризис позиции на рынке агролизинга. Так, Светлана Белова, директор филиала ООО «Балтийский лизинг» в Ростове-на-Дону, отмечает, что с начала 2010 года рост сделок в компании в сегменте агролизинга увеличился на 40%.

Впрочем, большинство экспертов не ждут от этого направления большой отдачи. По их мнению, направление агролизинга всегда было достаточно специфичным сегментом, и его доля в коммерческих компаниях обычно варьировалась на уровне от 5 до 15% от общего количества сделок. «Мы практически не работаем в сегменте АПК, доля в нашем портфеле такого рода сделок незначительна», — рассказывает, на-

пример, Роман Трубочев, начальник службы развития бизнеса и инвестиций ООО «Адмирал-Лизинг». «В большинстве случаев лизинг сельскохозяйственной техники невыгоден компаниям, так как передаваемое имущество является малоликвидным, финансовая дисциплина лизингополучателей находится на очень низком уровне. Все это создает дополнительные риски для компании, поэтому в этом сегменте возможны лишь «точечные» сделки с очень качественными клиентами».

Некоторые эксперты, правда, настроены позитивно. «В целом, рынок восстанавливается достаточно динамично», — считает Елена Адамова, финансовый директор лизинговой компании «Центр-Капитал». «Сегодня спрос на приобретение новой техники и оборудования растет, так как многие предприятия нацелены на выход из кризиса и повышение эффективности своего бизнеса».

По словам Валерия Назарова, о потенциале рынка лизинга в сельском хозяйстве можно судить хотя бы по тому факту, что износ техники и оборудования на селе сегодня на уровне 80%. К тому же кризис сформировал отложенный спрос на приобретение новой техники, и это значит, что с восстановлением экономики сельхозпроизводители вновь начнут активно вкладывать средства в техническую модернизацию своих хозяйств.

Олеся Курышкина, Наталья Гордеева