

15 Рыболовецкие компании увеличивают заказы на строительство судов на российских верфях

16 Интервью главы совета директоров «Липецкагро» о технологиях и экономике производства тепличных овощей

© ПАО Сбербанк. Генеральная лицензия № 1481 от 11.08.2015

В следующем году агропромышленный комплекс (АПК) России может достичь результата, которого не удавалось добиться десятилетиями: при хорошем урожае в 2018 году страна вернет себе статус нетто-экспортера продовольствия, утраченный в 1955 году. Но самообеспечение продовольствием явно не будет конечной точкой развития сектора, который не перестает удивлять экономистов. У текущей экспортной ориентации и политики импортозамещения есть свои долгосрочные проблемы. Эксперты обращают внимание на то, что потенциал роста в агросекторе — в средних агрокомпаниях и хозяйствах, агропереработке и секторах производства с большой добавленной стоимостью: они очень мало участвуют в происходящем буме, хотя масштабы их инвестиций и кредитования их банками в 2018 году существенно увеличатся.

Рост выше среднего

— тенденции —

Осенью 2017 года сразу несколько крупных экспертных институтов выпустили подробные аналитические доклады о ситуации в российском сельском хозяйстве. Наиболее детальными среди них были работа экспертов Центра стратегических разработок (ЦСР) «Тенденции развития и основные вызовы аграрного сектора России», ряд работ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте Российской Федерации (РАНХиГС) и доклад Всемирного банка (ВБ) «Меры государственной политики для обеспечения конкурентоспособности агропродовольственного сектора и привлечения инвестиций».

От немногочисленных в прошлые годы работ этого рода исследования 2017 года отличаются совершенно необычным для описания аграрного сектора РФ стилем. Видимо, практически впервые российское сельское хозяйство в них описывается преимущественно не как набор трудноразрешимых стратегических проблем, требующих крупных инфраструктурных государственных вложений, субсидий, стимулирующей политики и неусыпного ежеквартального надзора Минсельхоза и его ведомств, а как отрасль, которая незаметно для всех окружающих начала оправдывать вкладываемые в нее инвестиции, причем в основном частные.

Захват рынка

Выход России на первое место по экспорту зерна в мире в 2017 году был более или менее предсказуем. Но вхождение экономики РФ по десятку позиций — от малячных культур до гречихи — в число мировых лидеров (первое-второе места), полноценное достижение в 2017 году критериев «продовольственной безопасности» по всем видам сельхозпродукции, кроме говядины, насыщение мясом птицы всего местного рынка для большинства потребителей оспаривается.



неожиданной новостью. Речь уже не идет о концепции «выживания» российского сельского хозяйства: РФ входит в пятерку крупнейших мировых инвесторов в агросектор. Мало того, Россия с 2000-х годов, несмотря на статус крупного импортера продовольствия, — страна, производящая продукты питания на душу населения примерно в полтора раза больше, чем в среднем в мире. Именно поэтому эксперты ВБ, сравнивая экономику молочных, соевых и кукурузных хозяйств России с их иностранными аналогами, легко удивляются российским потребителям тезисами, в которые еще в 2013 году было чрезвычайно сложно поверить. Например, по основным

показателям средние фермы в РФ финансово устойчивее аналогичных хозяйств за рубежом. Соевые хозяйства по уровню доходности сопоставимы с латиноамериканскими. В целом все, что исследовал ВБ, имеет весьма конкурентоспособное состояние не только на локальном, но и на международном уровне, в ряде же случаев (речь идет о действующих рядовых предприятиях) российский АПК имеет и определенные преимущества. Никогда «особого пути России», как выяснилось, нет: российский агросектор не является «проклятым местом» — это не бесперспективный, но вполне рабочий объект для эффективных инвестиций даже в сравнении с Герма-

нией, Бразилией или США. Было бы заблуждением предполагать, что «сельскохозяйственная революция» — следствие «контрсанкций» и закрытия для экспортеров из США и ЕС с 2015 года возможности поставлять в РФ собственное продовольствие. По оценкам и РАНХиГС, и ЦСР, гораздо более значимы девальвация рубля в 2014 году, резко усилившие тренды на сокращение объема импорта продовольствия, а по оценке ЦСР — и снижение в 2016–2017 годах реальных располагаемых доходов населения. Последнее сопровождало рост доли расходов бедных домохозяйств на продовольствие выше 50% (в 2013–2014 годах она была незначительно ниже половины).

Откуда взялся рост

Происходящее незаметно готовилось в течение многих лет: агросектор РФ наращивал производство быстрее, чем несельскохозяйственный сектор экономики, начиная с 2007 года, причем в последние три года темпы его роста даже несколько снизились. Следует также отметить, что, по данным всех цитируемых исследований, это в достаточной мере органический рост — объем субсидирования агроотрасли в России, за последние годы заметно решившей неразрешимый всеми продовольственными программами аграрный вопрос, несколько меньше, чем в США и ЕС.

«Мы оцениваем этот опыт как успешный и намерены его развивать»

— действующие лица —

Директор дивизиона кредитных продуктов и процессов Сбербанка **СЕРГЕЙ БЕССОНОВ** — о работе банка с АПК.



— Какие отрасли сельского хозяйства наиболее устойчивы к риску и наиболее интересны для вас?

— В Сбербанке утверждена детализированная стратегия кредитования АПК и подотраслей — растениеводства, животноводства, птицеводства, развития переработки — и оценки аппетита к риску по этим направлениям: чем он выше, тем в более рискованные проекты мы готовы заходить. Когда к нам приходит клиент, мы точно понимаем, какие у нас аппетиты к риску в области, где он работает, и смотрим на его финансовые потоки. Если мы говорим о проекте, инвестиционном, инфраструктурном финансировании, важнейшим показателем риска является коэффициент покрытия долга: мы смотрим, хватает ли будущих денежных потоков клиента на погашение основного долга и процентов, и понимаем, можно его финансировать или нет. — Сейчас главная проблема аграрного экспорта — нехватка элеваторов и логистических мощностей. Входит ли развитие этой отрасли в программу развития АПК и может ли она рассчитывать на ваше финансирование и господдержку?

— Безусловно. Строительство инфраструктуры, в том числе элеваторов, соответствует правилам субсидирования, принятым Минсельхозом в 2017 году: необходимо развивать логистические мощности и емкость хранения на будущее. При этом у нас нет ограничений по финансированию с точки зрения объемов, при этом сроки оборотного и инвестиционного кредитования отличаются: оборот-

ное — это кредитные линии на 1-2 года, а кредиты на проектные, инфраструктурные цели — это семь-десять и более лет.

— Каковы сейчас приоритеты Сбербанка в области технологий и направлений кредитования?

— С точки зрения потребностей для нас приоритет — импортозамещение: курсовая разница делает все больше проектов рентабельными и интересными. С точки зрения технологий мы наращиваем диджитализацию — в основном текущего финансирования и оборотного кредитования. Мы предлагаем потребителям смарт-кредиты, основанные на анализе их счетов, которые они ведут в Сбербанке. По этим данным мы можем судить о кредитоспособности заемщика и делать ему проактивные предложения. Если клиент согласен — решение о выдаче смарт-кредита может быть принято в срок до пяти дней. Это значительно сократило срок рассмотрения заявки для тех клиентов, которые работают с нами как с банком.

Для тех же, кто уже кредитовался в Сбербанке, в 2017 году был введен продукт «Кредит за 1 день» — где окончательное решение о финансировании может быть принято в течение одного рабочего дня. По данному продукту мы в 2017 году предоставили 600 кредитов на 60 млрд руб. Мы оцениваем этот опыт как успешный и намерены его развивать.

Безоблачные технологии

— агробизнес —

Выращивание овощей защищенного грунта, несмотря на все сложности этого бизнеса, становится одним из самых перспективных направлений отечественного сельского хозяйства. За два года аграриям предстоит покрыть имеющийся сейчас дефицит в размере 500 тыс. тонн овощей, которых не хватает стране во внесезонный период. И поставленная цель более чем реальна: современные тепличные комплексы позволяют их владельцам работать с рентабельностью на уровне 35–40% за счет внедрения облачных технологий, позволяющих снизить расходы на электроэнергию и т. д. При условии строительства теплиц последнего поколения к 2020 году этот сектор АПК может стать одним из самых высокотехнологичных в отрасли и, что немаловажно, с сохранением рабочих мест.



табельность сегодня составляет от 15% до 40% в зависимости от региона, используемых технологий и вида производимой продукции. При этом рынок, особенно в осенне-зимний период, еще далек от насыщения. Очевидные перспективы развития тепличного направления в овощеводстве сделали его привлекательным для инвесторов. Как от-

мечают в Сбербанке, существенную роль в этом сыграли действующая программа по импортозамещению и активная позиция Минсельхоза по субсидированию программы развития растениеводства, в том числе тепличных хозяйств. Только в текущем году по этому направлению аграрии получили кредитов на сумму более 120 млрд руб.

О высокой динамике развития сектора говорит и тот факт, что в подотрасли сформировался и свой пул лидеров. Так, в ЦФО на первое место и по объемам, и по динамике прироста вышла Липецкая область, где производство овощей закрытого грунта составило 30 тыс. тонн (пятое место в целом по стране).

Двадцать лет бизнес-бодрости

— проекты —

Начать в России бизнес по производству натурального и растворимого кофе могли только очень амбициозные и уверенные в себе люди. Именно такими оказались владельцы «Московской кофейни на паях» Сергей Егоркин и Алексей Кеменов, начавшие заниматься кофе в 1993 году. Сегодня «Московская кофейня на паях» — признанный лидер на рынке натурального жареного и растворимого кофе и единственная российская компания, составляющая достойную конкуренцию транснациональным брендам Nestle, Jacobs и Tchibo. Компания расширяет производство и рассматривает возможность экспорта в Европу сублимированного напитка из цикория, который она начала производить первой в мире. Тренд на здоровый образ жизни уже сделал его на Западе почти таким же популярным, как кофе.

Учились у лидеров

В нынешнем году компания «Московская кофейня на паях» отмечает 20-летний юбилей. На самом деле ее основатели Сергей Егоркин и Алексей Кеменов начали заниматься кофе гораздо раньше — в 1993

году. Это было время, когда только что открывшийся российский рынок стремительно делили между собой транснациональные компании, имевшие за плечами не только столетний опыт работы и известные бренды, но и производства, оснащенные по последнему слову техники, отработавшую маркетинговую стратегию и, что немаловажно, практически неограниченные финансовые ресурсы для вложений в рекламу и продвижение продукта.

Впрочем, особой рекламы тогда и не требовалось. Рынок, страдавший от дефицита, потреблял любые товары, попадавшие на прилавок. И все же у рынка кофе в то время были свои специфические особенности. С одной стороны, во времена позднего советского дефицита растворимый кофе делали практически из того, что под руку попадется, — ячменных зерен, ржи, овса и чуть ли не свеклы, и у потребителя сложилось предубеждение: считалось, что растворимый кофе — это и не кофе вовсе. С другой стороны, доступ к натуральному молотому кофе имели настолько немногие, что его потребление было практически не развито. Поэтому первым маркетинговым шагом глобальных игроков рынка стало внедрение культуры потребления кофе как такового.

с 14

с 16

Review агропромышленный комплекс

Двадцать лет бизнес-бодрости

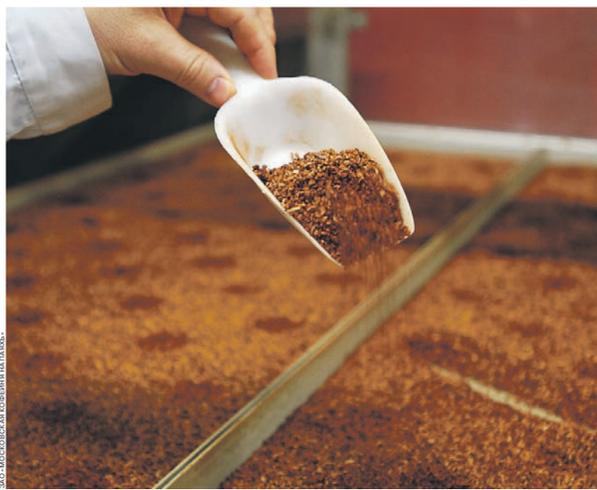
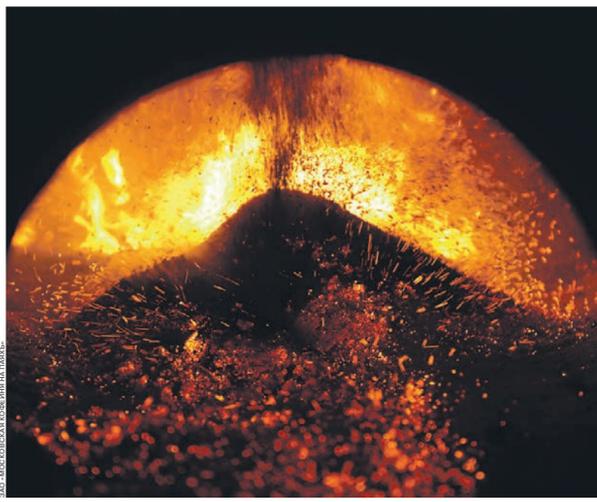
— проекты —

С13 Что в этой ситуации могли им противопоставить российские производители? Почти ничего, кроме собственных амбиций и желания отстоять рынок. Это примерно как школьную футбольную команду выпустить на поле против игроков профессионального клуба. Впрочем, все профессионалы вырастают из школьников, пройдя обучение. Для будущих основателей «Московской кофейни на паях» Алексея Кеменова и Сергея Егоркина такой школой стала дистрибуция. Сначала бизнесмены занялись продажей продукции Nestle. Затем открыли собственное производство жареного кофе и фасовку высококачественного растворимого кофе из Швейцарии. Параллельно изучали технологию, особенности сортов и различных видов кофе, последние ноу-хау отрасли, спрос и вкусы потребителя. В общем, предприниматели в каком-то смысле повторили путь Петра Великого, который учился воевать у более сильной шведской армии. Кстати, именно первый российский император сделал кофе популярным напитком.

Огранка технологий

В 2002 году начался новый период становления компании: строительство в подмосковном Тучково собственного завода по производству сублимированного растворимого кофе по новейшим технологиям позволило ей окончательно закрепить за собой статус производителя.

Инвестиции в производство составили на тот момент огромную сумму — \$80 млн, из которых \$42 млн были кредитные средства Сбербанка. В то время надо было иметь очень серьезные преимущества, чтобы вкладывать такие деньги в рынок с насыщенной конкурентной средой и бороться за долю в продажах с ведущими мировыми производителями. Таким преимуществом стало качество получаемого продукта. Завод, построенный «Московской кофейней на паях», был не просто «отверточным» производством по упаковке кофе, а полноценным предприятием полного цикла, где решающую роль играли технологии. Именно с их помощью удалось добиться стабильного, гарантированного качества продукта. Это позволило продукции компании за-



воевать заметную часть российского рынка и в скором времени полностью погасить кредит.

Постоянное отслеживание новых тенденций дало российской компании не только возможность идти в ногу с основными конкурентами — Nestle, Kraft Foods, Tchibo, Strauss и другими, но и в некоторых вещах опережать их. Так, завод «Московской кофейни на паях» стал первым на территории постсоветского пространства и Восточной Европы производством сублимированного кофе полного цикла, работающим

по самым современным технологиям. Уровень автоматизации производства на предприятии достигает 98%. Несколько тысяч автоматических контроллеров каждую секунду осуществляют сбор данных на всех этапах производства. На весь огромный завод, выпускающий кофе более чем на 1 млрд чашек в год, всего семь специалистов, осуществляющих управление из операторской.

От Доминиканы до России

Впрочем, чтобы иметь преимущество на рынке, одного завода оказалось



мало. Кофе произрастает в 80 странах мира, из них около 50 занимаются его экспортом. Безусловным лидером по объемам производства кофе является Бразилия: на ее долю приходится около 35% от общего объема поставок на мировой рынок. За ней следуют Вьетнам (17%), Колумбия (10–11%) и Индонезия (3–4%). При этом основными законодателями кофейной моды считаются такие страны, как Италия, Швейцария, Дания и Финляндия, в которых кофе, как и в России, не растет.

Большинство производителей закупают сырье — зеленые необжа-

ренные зерна — на биржах. Кто и как его собирал, где и как хранились 60-килограммовые мешки — полностью представления об этом покупатели не имеют, а значит, они лишены возможности контролировать процесс с самого начала.

«Московская кофейня на паях» пошла по другому пути: компания приобрела собственные плантации в Колумбии и Доминиканской Республике. Такой подход обеспечил российскому производителю полную уверенность в качестве исходного сырья: в ручном отборе самых

спелых кофейных ягод, которые затем перерабатываются на месте влажным способом — более затратным, чем сухой, но дающим лучший результат, — и после этого сразу отправляются на подмосковный завод.

По статистике 80% россиян предпочитают растворимый кофе и только пятая часть заваривает молотый. Примерно такое же соотношение объема продаж жареного и сублимированного кофе у «Московской кофейни на паях» (МКП). И хотя часть маркетологов утверждает, что рынок кофе в России уже достиг своего насыщения и растет только в отдельных сегментах, спрос на продукцию компании увеличивается. На сегодняшний день компания входит в топ-10 производителей кофе в России с долей рынка 8%.

В середине ноября компания объявила о строительстве еще одного завода в Рузском районе, после его запуска в 2020 году объем выпуска МКП увеличится в два с половиной раза. Инвестиции в новое производство составят около €45 млн, при этом кредитором и финансовым партнером «Московской кофейни на паях» в этом проекте традиционно выступил Сбербанк. «В первую очередь мы смотрим, есть ли у клиента опыт работы со Сбербанком и кредитная история. Их наличие, безусловно, повышает кредитное качество и снижает для него процентную ставку. Мы смотрим на комплексную нагрузку клиента с учетом риска. Чем по большому числу продуктов он с нами работает, тем выше у него кредитное качество и тем большую скидку мы ему можем сделать — это и есть наша благодарность за лояльность», — рассказывает директор дивизиона «Кредитные продукты и процессы» Сбербанка Сергей Бессонов.

Как пояснили в компании, новый проект призван работать на перспективу: «Московская кофейня на паях» стала первым в России и Европе производителем сублимированного цикория, и продукт был хорошо воспринят российским потребителем. Теперь дальновидные бизнесмены рассматривают возможность его экспорта в Европу: в странах ЕС, где запрос на здоровый образ жизни стал нормой, напиток из цикория стал вторым по популярности после кофе, а рынок еще далек от своего насыщения.

Мария Тарасова

Рост выше среднего

— тенденции —

С13 Правда, ВБ отмечает важную особенность этой поддержки: она в значительной степени «капиталистическая» — если за пределами РФ значительная часть субсидий вкладывается в общественные блага в агросекторе, то в России в основном в «частные» блага — не столько в инфраструктуру общего пользования, сколько в машины, семена, скот в конкретных частных агрохозяйствах. Наконец, агросектор в России, в отличие от многих аналогов в мире, показательно частный: государство в нем контролирует примерно 3% производства.

Эксперты ЦСР, отметив, полагают, что с большой вероятностью статус нетто-агроэкспортера Россией уже получен осенью 2017 года. Впрочем, даже если некоторый рост импорта продовольствия на рубеже 2017–2018 годов или в 2018 году технически оплохит выход одной из крупнейших агроэкономик мира на самообеспечение на год-два — это уже мало что изменил. С 2014 по 2017 год на внутреннем рынке РФ достигнут естественный предел импортозамещения по мясу птицы, свинине и сахару. В ближайшее время оно затронет говядину, овощи и в меньшей степени — фрукты (45% импорта фруктов в РФ — цитрусовые и бананы, которые здесь просто не растут). Рекомендуемые Минздравом уровни потребления основных продуктов питания населением РФ уже достигнуты по большинству видов продовольствия в 2010–2015 годах. Остается только неизбежное — превращаться в мирового поставщика продовольствия, в экспортирующую агрорядержаву, в страну, которая сама кормит окружающий мир.

Однако без проблем дальнейшего развития сельского хозяйства в России не обойдется. Несмотря на все комплименты, которые эксперты делают российской агроотрасли (как выяснилось, в ряде моментов, например в снабжении рынка удобрениями, в стоимости земли и рабочей силы, у РФ есть очень приличный потенциал), она для экспертов явление скорее удивительное, чем привычное. В случае решения основных проблем экономика РФ может за 15–20 лет стать очень эффективной «агромашиной», значимой в масштабах мира.

Без их решения сложно вообще сказать, будет ли агросектор продолжать развитие — во всяком случае, в ЦСР вполне серьезно пишут об «исчерпани традиционных моделей роста» в самое ближайшее время, притом что аграрный потенциал страны, по оценкам всех аналитических команд, используется в очень небольшой части. Даже статистика Росстата с очевидностью демонстрирует как проблему, так и потенциал российского АПК: в сельской местности в РФ сейчас живет около 26% населения страны, а в агропроизводстве занята толь-

Развитие финансирования средних компаний в агросекторе расширит инвестиции в отрасли конечного спроса, и в первую очередь в сектора агрорынка с большим объемом добавленной стоимости — экспорт, тепличный бизнес, рыбопереработку и переработку агросырья

ко десятая его часть. Возможность увеличения производительности труда (растущей в сельском хозяйстве быстрее, чем в других отраслях, и не подверженной влиянию кризисов) сохраняется, но конкретные сценарии развития агроотрасли неочевидны. Потенциал роста урожайности зерновых до среднемирового уровня, например, составляет более 35%, в молочном животноводстве — до 50%, даже масштаб возможного экстенсивного развития сельского хозяйства поражает воображение: в РФ не используются десятки миллионов гектаров сельскохозяйственных земель — это почти неограниченные возможности для агроинвестиций.

Резервы и перспективы

В первую очередь экспертов удивляет совершенно нехарактерная поляризация структуры агропроизводства. Около 35% агропродукции в России производится по откровенно архаичным технологиям, в основном в личных приусадебных хозяйствах и без какой-либо господдержки. В России около 200 тыс. агроорганизаций, на 41% из которых приходится около 1% выручки агросектора, то есть практически нисколько. Напротив, на 1,7% наиболее крупных агро-

хозяйств и холдингов приходилось в 2015 году 45% всего агропроизводства. В ВБ в целом полагают, что на долю 200 или немногим более крупнейших российских агрокомпаний приходится порядка половины производимого продовольствия. С другой стороны, в ЦСР констатируют, что на четыре крупнейших агрохолдинга страны приходится 5,7% агропроизводства — на деле это означает, что уровень концентрации капитала в агросекторе не настолько велик (мало того, крупные холдинги пока не продемонстрировали полной устойчивости: из

Собрать и переработать

Эксперты Всемирного банка уверенно отмечают и своеобразный перелом в развитии агрорынка РФ в расширенном его понимании. Основная занятость в России в этой отрасли экономики — это занятость в производстве агросырья. В сравнении с ним российский сектор агропереработки чрезвычайно невелик — мало того, в нем до 2015 года сокращалась (а не росла) производительность труда и была неустойчива занятость. Стандарт же моделью для всего мира является прямо противоположная — опережающие темпы развития агропереработки и общественного питания, занятость в которых намного превышает занятость собственно в агропроизводстве.

Наконец, по наблюдению ВБ, ряд специфических проблем сельского хозяйства, например относительная неразвитость мясного животноводства, зависимость рынка говядины от

поставок мяса из молочных хозяйств, низкая обеспеченность молоком, напрямую вызван проблемами средних по размеру агрохозяйств. Традиционная для Европы и США модель «полуоткрытых агрохолдингов», в которых поставщиками крупнейшими национальных игроков являются средние хозяйства (например, в случае с молоком — средние фермы на 100–200 голов), в России продвигавшаяся, например, Valio, работает достаточно плохо. Напротив, «латифундистские» экспортноориентированные хозяйства, занимающиеся зерном и растительным маслом, демонстрируют куда большие успехи, чем средняя агропереработка и средние фермы.

В поле вышли банки

Скорее всего, в ближайшие годы эта ситуация будет меняться — и в силу стратегии господдержки Минсельхоза, и в силу активного прихода в сектор фактически новой силы: крупнейших банков, обнаруживающих в средних компаниях потенциальную клиентуру. 15 марта Минсельхоз опубликовал перечень заемщиков, одобривших для получения льготных кредитов. Согласно документу, аграрии по всей стране могли получить кредиты на общую сумму 240 млрд руб., из них краткосрочных — на 129 млрд руб., инвестиционных — еще на 111 млрд руб. Соглашения о предоставлении субсидии по таким займам заключены Минсельхозом с 10 уполномоченными банками плюс министерство отобрало еще 15 региональных банков. Бюджетные субсидии на льготные краткосрочные кредиты составили 15,4 млрд руб., на инвестиционные — 5,9 млрд руб.

В программе участвуют в том числе крупнейшие российские кредитные организации: Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Альфа-банк. Согласно плану льготного кредитования Минсельхоза РФ на 2017 год, на инвесткредиты для малого бизнеса запланировано 586 млн руб. субсидий (10%), на кредиты до 1 млрд руб. — 2 млрд руб. (34%), на кредиты от 1 млрд до 8 млрд руб. — 2,6 млрд руб. (45%), свыше 8 млрд руб. — 641 млн руб. (11%). В сентябре Минсельхоз привлек к механизму льготного кредитования аграриев еще 16 банков.

Субсидирование процентной ставки — самая весомая прямая суб-

сидия агросектору — впрочем, для средних производителей важны и менее крупные, например погектарные, субсидии на возмещение затрат на производство и реализацию агротехники, программы мелиорации земель сельскохозяйственного назначения, поддержка племенного животноводства, программа устойчивого развития сельских территорий.

Подключение банков к программе особенно важно тем, что кредитные организации в этой схеме де-факто становятся консультантами средних агрохозяйств по финансовым вопросам. «С 2017 года в России полностью изменилась схема финансовой поддержки предприятий АПК. Раньше аграриям приходилось получать кредиты в банках под коммерческие проценты, а затем подавать заявку в региональные министерства на субсидирование процентной ставки и ждать возмещения из бюджета. Теперь агробизнес может получить деньги под 5% годовых прямо в банке, главное условие — отвечать критериям добросовестного налогоплательщика, не иметь просрочек и не быть банкротом. Но здесь есть нюанс: после того как банк одобрит кредит, свое положительное заключение должен дать и Минсельхоз. Для Сбербанка, который давно работает с российскими сельхозпроизводителями, перелом тренда в АПК, существенный рост производительности и прибыльности не новость — мы видим большой потенциал как в кредитовании самого сельского хозяйства, так и во вложениях в инфраструктуру: элеваторы, порты, транспортную и переработку продукции сектора. С первого дня действия новых правил мы были готовы защищать наших заемщиков перед Минсельхозом, организовывать взаимодействие клиента с министерством и лоббировать его интересы. А опыт реализованных проектов позволяет нам снижать риски по ним», — говорит вице-президент Сбербанка Вячеслав Цибульников.

Приоритеты на завтра

Приход крупных финансовых организаций масштаба Сбербанка к кредитованию средних компаний важен и с точки зрения экспертизы приоритетных направлений развития их бизнеса. Так, тот же Сбербанк

активно кредитует тепличное направление бизнеса, рыбопереработку и переработку агросырья. В целом значительная часть эффекта, которая ожидается от развития финансирования средних компаний в агросекторе, — это расширение инвестирования в отрасли конечного спроса, в первую очередь в сектора агрорынка с большим объемом добавленной стоимости и в укрепление цепочек добавленной стоимости в агросекторе в целом.

Нынешнее увлечение российских агропроизводителей наращиванием экспортного потенциала, разумеется, никуда не исчезнет и в 2018 году, и позже — например, дальнейшее развитие свиноводства в России, видимо, вообще непредставимо без масштабного экспорта в страны Юго-Восточной Азии и в Китай, так же, как и дальнейшее развитие производства масличных культур. По-прежнему есть отличные перспективы и на внутреннем рынке, в том числе у средних компаний — так или иначе низкотехнологичное производство агропродукции в личных хозяйствах будет уступать более рыночным способам производства, в секторе производства картофеля это почти запланированная на будущие годы революция. Потенциал роста для внутренних поставок ряда овощной продукции, фруктов, ягод почти не ограничен, и во многом причинам это сектор, где будут конкурировать проекты средних компаний, кредитующих крупнейшими банками с сильной отраслевой экспертизой.

Это перспективы первых лет «продовольственной независимости», когда агросектор России будет «добирать» последние возможности, по сути, восстановительного роста — правда, за тем исключением, что это не восстановление после конъюнктурного спада, а восстановление после почти века довольно сомнительных экспериментов в области сельского хозяйства в XX веке в России. Что же будет потом? Этого пока никто не знает, кроме того, что многократно хранившееся сельское хозяйство в России будет осваивать новые рынки, новые роли и новые технологии, уже уверенно ощущая себя прочно стоящим на двух ногах.

Дмитрий Бутрин

Review агропромышленный комплекс

Урожай требует средств

Рост экспорта зерна из России до рекордных в 2017–2018 сельхозгоду 45 млн тонн требует расшивки узких мест экспортной инфраструктуры. Профицит зерна в удаленных от черноморских портов регионах Урала и Сибири обеспечивает спрос как на мощности по хранению урожая на месте, так и на облегчение его транспортировки. На последнем сосредоточен Минсельхоз: ведомство уже несколько лет субсидирует тариф на транспортировку зерна, а в этом году активно работает и на обеспечение экспортеров вагонами. Финансированием же развития инфраструктуры все активнее занимаются банки. Так, Сбербанк уже предоставляет экспортерам ресурсы для строительства элеваторов — прогнозы говорят о том, что экспорт будет расти, и вложения в интенсификацию внешних поставок оцениваются банком как перспективные.

— агрокредитование —

Исторический рекорд урожая 2017 года — 140 млн тонн — сильно разогнал поставки зерновых из РФ за рубеж. Так, только Новороссийский комбинат хлебопродуктов в январе—ноябре перевалил на экспорт 5,46 млн тонн зерна против 2,75 млн тонн за тот же период 2016 года, нарастив поставки вдвое. По прогнозам, в 2017–2018 сельхозазиатском году РФ может экспортировать до 45 млн тонн зерна (в прошлом периоде экспорт составил рекордные 35,5 млн тонн). Россия превратилась в самого крупного экспортера пшеницы и зерновых и может экспортировать 45–50 млн тонн зерна, заявил премьер-министр Дмитрий Медведев в ежегодном интервью российским телеканалам.

Однако большой урожай привел к снижению закупочных цен на зерно, выросли тарифы на железнодорожные перевозки, увеличилась нагрузка на подвижной состав. В регионах уже говорят о необходимости выхода на новые рынки сбыта, чтобы сохранить прибыль для российских производителей. Снижение цен (на 30% в среднем по России, по оценке главы Российского зернового союза Аркадия Злочевского) было пропорциональным расстоянию до порта отгрузки. «Правило такое: чем дальше от порта, тем сильнее падение, чем ближе к порту, тем оно меньше. Сильнее всего пострадали Сибирь, Урал, Поволжье», — объяснял ТАСС господин Злочевский.

В Минсельхозе важнейшей проблемой считают транспортную. С элеваторами и хранилищами, по данным региональных минсельхозов,

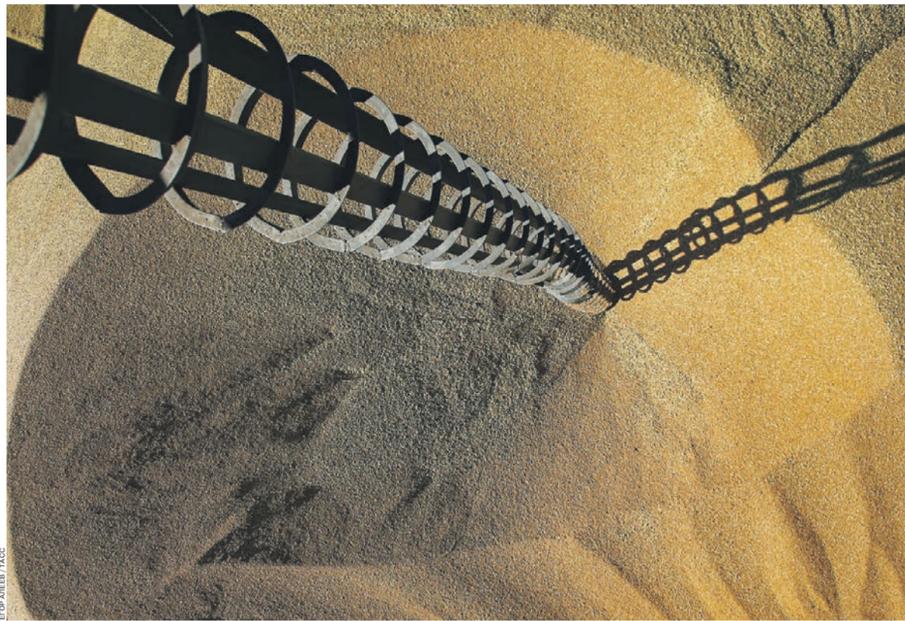
проблем в регионах нет, а вот нагрузка на транспортную инфраструктуру выросла. К примеру, в 2016 году единственный незамерзающий и глубоководный порт России на Каспии — Махачкалинский морской торговый порт — принял рекордные 330 тыс. тонн зерна. В общей сложности в 2017 году объем отгрузки планируют сохранить на том же уровне, но уже за первые девять месяцев порт принял на 30% больше зерна, отгрузки в основном идут в Иран. В портах Краснодарского края, основных пунктах отправки зерна за рубеж, пиковые нагрузки выросли на 40%. Ситуацию осложняют нехватка железнодорожных составов и сроки их подачи под погрузку: по оценкам региональных минсельхозов, средний срок поставки вырос с десяти дней до месяца. В Ростовской области проблему решали многоступенчатой системой логистики — в частности, многие экспортные отгрузки осуществлялись автомобильным транспортом в порт на суда напрямую без перевалки на элеватор.

Осенью для стимулирования экспорта РЖД снизила тарифы на перевозки зерна для ряда регионов РФ, удаленных от основных экспортных портов. Минсельхоз, Минтранс и госзернотрейдер — Объединенная зерновая компания (ОЗК) — подключились к решению логистических задач, рассказывал в конце ноября ее заместитель главы Дмитрий Юрьев. По его словам, «государство в лице Минсельхоза, Минтранса, РЖД и ОЗК взяло на себя роль своего рода коллективного института развития важнейшего экспортного направления, в формате еженедельных заседаний в этом году опытным

путем идет поиск эффективных алгоритмов работы по формированию современной и оптимальной логистической системы рынка зерновых». Новые схемы взаимодействия «впоследствии могут лечь в основу новых правил рынка по расширению экспорта из зернопроизводящих регионов страны с невысокой степенью развития объектов инфраструктуры по хранению, обработке и перевалке», рассчитывает господин Юрьев.

В аналитическом центре «СовЭкон» говорят, что 44,5 млн тонн зерна, которые предназначены на экспорт в 2017–2018 сельхозгоду (против 37,7 млн тонн годом ранее), — это примерно столько, сколько может выдержать инфраструктура на данный момент. По словам руководителя центра Андрея Сизова, если бы не проблемы инфраструктуры, Россия могла бы экспортировать более 50–55 млн тонн. Хотя прогресс очевиден: с 2008 года экспортные мощности выросли в девять раз, а в 2000–2001 годах, к примеру, Россия экспортировала лишь около 1,3 млн тонн зерна. Рост экспорта из РФ образовал избыток предложения и на глобальном зерновом рынке. Запасы движутся к рекордным 268 млн тонн, а мировые цены на пшеницу устойчиво снижаются — с более чем \$9 за бушель в 2012 году до чуть выше \$4 в нынешнем.

Для расширения своих возможностей поставки зерна после потери доступа к балтийским портам Россия приступила к реализации проектов строительства новых терминалов на Черном, Каспийском и Азовском морях и модернизации таких объектов, как Новороссийский



Объемы собранного в 2017 году урожая таковы, что на экспорт уйдет только часть зерна: мощности по его хранению и транспортировке требуют модернизации, а значит — инвестиций

зерновой терминал. В настоящее время РФ разрабатывает и осуществляет новые проекты, направленные на повышение экспортного потенциала, но ни один из них не будет завершен до 2020 года, а значит, страна скорее увеличит собственные запасы, нежели наводнит имитированный рынок, говорит и Дмитрий Рылько из ИКАР. Аркадий Злочевский утверждает, что было бы хорошо, если бы Россия в этом сезоне смогла экспортировать 55 млн тонн зерна, но внешние поставки составят лишь 45 млн тонн. «Экспорт ограничен инфраструктурными и другими барьерами», — отметил он.

До присоединения Крыма в 2014 году российские зернотрейдеры свободно пользовались украинскими портами на Черном море — их пропускная способность составляла 52 млн тонн зерна в год. Но теперь эти порты стали недоступны для российских торговцев, а экспорт из Севастополя и Керчи затруднен в силу правовых вопросов. Признавая

наличие экспортных ограничений, Россия проводит модернизацию некоторых своих терминалов и планирует построить один терминал в порту Тамань, расположенном на Черноморском побережье Таманского полуострова, и еще два на востоке неподалеку от Китая. Также инвесторы рассматривают возможность строительства зернового терминала в порту Усть-Луга на побережье Балтийского моря. По оценке главы Минсельхоза Александра Ткачева, запланированные терминалы вблизи Китая позволят повысить экспортные мощности России на 11 млн тонн зерна к 2020 году, хотя некоторые аналитики настроены менее оптимистично и говорят о необходимости крупной инфраструктуры для этих терминалов. Так, Дмитрий Рылько считает, что, прежде чем все эти проекты позволят существенно улучшить ситуацию с экспортом, пройдет около трех лет. Пока же РФ вывозит зерно в 86 стран мира.

«Банк финансирует экспортеров для помощи в вывозе зерна из отдельных субъектов. Сегодня сложностей с хранением и транспортировкой остаются насущным вопросом для аграриев. У нас мало элева-

торов и нет свободных портов, есть дефицит вагонов», — говорит Татьяна Крейтор из департамента по работе с крупным и средним бизнесом Сбербанка. Она отмечает, что работа Минсельхоза «по мгновенной консолидации вагонов там, откуда зерно нужно вывезти», — с Урала, из Сибири», была полезной. Однако сам дефицит мощностей по хранению и логистике вызвал интерес банка не только к финансированию тех клиентов, которые занимаются покупкой и экспортными поставками зерна, но и к программам «по строительству элеваторов там, где наибольший профицит зерна, и по строительству портовой инфраструктуры».

Отчасти интерес банкиров к новым подотраслям АПК объяснил в ноябре Аркадий Злочевский: по его словам, рост цен (\$191 за тонну против \$167 в прошлом году) не поддержит производителей из-за падения внутренних цен, но «остальной цепочке прибыль идет — подорожали топливо, удобрения, логистика». Дефакто ее консолидируют экспортеры, которые и являются заказчиками новых инфраструктурных объектов.

Олег Сапожков

Импортозамещение водоизмещением

— компании —

ЗАО «Мурмансельдь-2» — один из ключевых игроков рынка рыбодобычи в Северном рыбохозяйственном бассейне. Компания имеет собственный рыболовецкий флот и заказывает суда все большего тоннажа. В 2017 году началось строительство четырех супертраулеров — от прежних заказов это отличается полным импортозамещением: он размещен на отечественной верфи и прокредитован Сбербанком. От того, как судостроители справятся с задачей, во многом будет зависеть судьба импортозамещения в гражданском судостроении в целом: рыбодобытчики уже готовы разместить у них более 50 заказов на постройку крупнотоннажных кораблей. При стоимости одного около €40–70 млн только первоначальные инвестиции могут составить более 200 млрд руб.

Первые корабли

Одной из первых рыбодобывающих компаний, разместивших заказ на российских верфях, стала ГК «Мурмансельдь-2» — один из ключевых игроков рыбодобычи Северного морского бассейна. Компания владеет собственным флотом и более двух десятков лет заказывает рыболовные суда на различных верфях. Становление бизнеса мурманского моряка Юрия Задворного началось в 1991 году с учреждения компании «Андромеда», занимавшейся производством и поставками клипфикаса. Позже она и еще несколько юридических лиц были объединены в группу компаний «Мурмансельдь-2».

«Клипфикс» — норвежское слово, это треска солёного обезжиривания. Клипфикс может храниться вечно, а при погружении в любую жидкость — воду, вино или молоко — приобретает размеры настоящей трески и вкус, близкий к свежей рыбе. Продукт пользуется практически неограниченным спросом на мировом рынке, особенно в южных странах, где возможность хранения без холодильных установок имеет особенное значение.

Компания вместе со всей рыбной промышленностью переживала разные времена: от тяжелых 2001–2003 годов, когда большая часть квот в РФ



Г. КОММУНАЛЬЩИКОВ

продавалась на аукционах, до принятия закона «О рыболовстве», закрепившего исторический принцип распределения квот и долгосрочные правила игры на этом рынке. «Мы свои первые корабли начали строить, когда была еще аукционная система. Новые корабли позволяли выдерживать конкуренцию: чем новее корабль, тем эффективнее он работает. Например, существенную роль играла экономичность двигателя», — рассказывает гендиректор ГК «Мурмансельдь-2», капитан дальнего плавания, доктор экономических наук, профессор Юрий Задворный. Сейчас цена топлива в себестоимости эффективных рыболовецких компаний занимает 20–25%, а когда цена на нефть была на пике, доля доходила и до 50%, и новый корабль с экономичным двигателем мог сильно повлиять на бизнес.

Собственную флотилию группа начала формировать с 1992 года. Первым приобретением стал средний рыболовный морозильный траулер, заказанный на киевском заводе «Ленинская кузница». Инвестиции составили \$1 млн. Это были серьезные деньги для не окрепшего еще бизнеса, но ни компания, ни ее акционеры не пожалели: уже через

некоторое время завод поднял цены в два-три раза. Во многом поэтому следующий заказ судна в 2001 году пришлось размещать уже на Западе.

Становление импорта

Корпус 42-метрового траулера «Альмак» строился в Румынии, достраивался в Нидерландах. «Мурмансельдь-2» не удалось найти на российских верфях нужных мощностей — кораблестроители еле выжидали. А позже, когда поднялись на ноги за счет госзаказа, на него и были ориентированы. В результате, когда через десять лет группа пыталась договориться с крупной отечественной верфью, цена оказалась в полтора раза выше «импортной». Затраты на адаптацию судостроителей под гражданские заказы были слишком существенны для бизнеса без поддержки государства. Новый заказ пришлось размещать в Хорватии. В 2014 году на верфи Uljanik был спущен на воду траулер «Мирах». Длина — 64 м (на 22 м больше «Альмака»), экипаж — 40 человек. Корабль был оснащен по последнему слову техники и представлял собой практически плавучую фабрику. В сутки «Мирах» способен перерабатывать до 150 тонн

рыбной продукции, емкость трюма — около 1 тыс. тонн. Но и обоглошь его строительство недешево — в €26 млн, кредит предоставил норвежский банк.

Полное импортозамещение

На российском рынке группа работала со Сбербанком, где нашла наиболее адаптированные для сложных финансовых потоков рыбооловецкого бизнеса программы. Как рассказывает Юрий Задворный, со Сбербанком компанию связывают давние партнерские отношения, резко расширившиеся в 2014 году.

Новый заказ «Мурмансельдь-2», который по объему сопоставим со всеми предыдущими, компания полностью выполнит по программе импортозамещения. Четыре 70-метровых супертраулера с главным двигателем мощностью 5250 кВт, какие ставят на 100-метровых судах, взяли из изготовить на заводе «Пелла» (г. Отрадное, Ленинградская область). Фактически это плавучие рыбоперерабатывающие заводы безотходного производства, что важно для экологии региона. В сутки траулер способен переработать 200 тонн сырья и выпустить



Гендиректор и владелец ГК «Мурмансельдь-2», капитан дальнего плавания Юрий Задворный перенес строительство судов своей компании с зарубежных верфей в Россию

100 тонн мороженой потрошеной рыбы (в том виде, в котором она поступает в магазины), 20 тонн филе и 15 тыс. банок консервов, а из остатков производства — костей, чешуи и т. д. — произведет 7 тонн рыбной муки.

Строительство двух траулеров начато уже в сентябре, еще два должны быть заложены до конца текущего года. В 2014 году на заводе «Пелла» была открыта новая площадка под строительство. На ней и будут строиться траулеры «Мурмансельдь-2». Кредитную линию под это гигантское производство открыл Сбербанк. Стоимость заказа составила €160 млн, из них €128 млн предоставляет банк.

«Для Сбербанка очень важно принять участие в стратегической программе правительства по обновлению флота рыболовных судов и наращению внутреннего рынка продукции высокой степени переработки. Именно в этих целях корпоративный блок разработал специальную отраслевую предложение, включающее полный набор действительно нужных клиенту продуктов: кредиты, гарантии, экспертиза проектов, подготовка инвестиционного плана и прочие. Мы меняемся вместе с рынком, постоянно совершенствуемся для того, чтобы говорить с клиентом на одном языке и обеспечивать ему качественный сервис», — говорит вице-президент Сбербанка Вячеслав Цыбульников.

Возможными такие инвестиции сделало вышедшее в мае постановление правительства №648 о закреплении квот на вылов рыбы. Его реализация позволила развернуть отечественный рыболовецкий флот в сторону российской верфи. «Если бы не было программы инвестиционных квот, никто бы, кроме меня, корабли на российских верфях и не заказывал, наверное», — признает Юрий Задворный.

На августовском совещании по развитию рыбохозяйственной отрасли Дальневосточного федерального округа у Дмитрия Медведева российские рыбодобывающие компании заявили о готовности разместить более 50 заказов на строительство крупнотоннажных кораблей. Стоимость одного среднетоннажного траулера составляет около €40–70 млн, только первоначальные инвестиции могут составить более 200 млрд руб.

Моряк высокой квалификации

Когда все четыре траулера, заказанные «Мурмансельдь-2», будут построены, говорит Юрий Задворный, компания сможет обеспечить работу еще более 500 высококвалифицированных специалистов. «С заработной платой, которая считается самой высокой средней зарплатой в регионе, — порядка 100 тыс. руб. в месяц. А один человек в море семерых на берегу кормит — это не только семьи рыбаков, но и те, кто строит свой бизнес на современном судостроении и рыбодобыче», — отмечает он. В промышленных компаниях говорят, что для работы на современных судах отрасли нужны специалисты. Колледжи уже готовят таких матросов — это рабочая специальность, но современная техника по обработке рыбы требует квалификации. Тем не менее и здесь есть проблемы: к матросам рыболовных судов предъявляются требования как к матросам морского флота: умение стоять на руле, стоять у трапа и др. Но рыбодобывающим компаниям нужны те, кто умеет работать с судами лова и оборудованием на судне-фабрике. «Здесь и происходит нестыковка. В большинстве цивилизованных стран профессии моряка-рыбака и моряка-транспортника раздельны», — сетуют участники рынка.

Андрей Моторов

Review агропромышленный комплекс

Безоблачные технологии



— агробизнес —

С13 В перспективе к 2021 году объемы производства только в этом регионе должны вырасти до 200 тыс. тонн, что позволит обеспечить круглогодичное снабжение свежими овощами в холодное время года не только местный рынок, но также Москву и Московскую область — логистическое плечо позволяет.

Не последнюю роль в достижении таких результатов, а также показателей рентабельности на уровне 35–40%, как в лучшие годы на рынке свинины, играют новые технологии. Современные IT-решения позволяют существенно снизить расходы на производство за счет экономии в наиболее затратных его частях, таких как электроэнергия, полив, внесение удобрений и т. д. Благодаря современным технологиям отрасль, еще до недавнего времени считавшаяся одной из самых сложных с точки зрения финансирования и сроков окупаемости новых проектов, менее чем за три года стала одной из самых привлекательных как для профильных, так и непрофильных инвесторов. Достаточно вспомнить, что еще три года назад самообеспеченность России овощами закрытого грунта составляла менее 30%, а их большая часть в сезон ввозилась из-за рубежа. Неслучайно одними из первых вкладывавшие серьезные средства в развитие тепличного хозяйства стали производители и поставщики тепличного оборудования. Так, ГК «Фито» до этого более 25 лет успешно занималась проектированием и строительством тепличных комплексов «под ключ», в 2013 году создает компанию «Липецкагро» по производству овощей закрытого грунта. Первая очередь теплиц на площади 3,5 га была построена и запущена в рекордно короткие сроки — всего за полгода, а в начале 2014 года получен первый урожай. На сегодняшний день общий объем теплиц, построенных «Липецкагро», составляет 60 га, а их планы по развитию — более 150 га к 2019 году.

Естественно, что такое бурное развитие даже в рамках одной бизнес-структуры не могло обойтись без финансовой поддержки. Как отмечают сами участники рынка, ро-



ст способствовали как меры нематериального стимулирования со стороны государства, так и активная позиция аграрного ведомства и финансовых структур. Это позволило сразу перейти к созданию высокотехнологичных теплиц четвертого и последнего, пятого поколений. На текущий момент в теплицах компании «Липецкагро» создана система, позволяющая оперативно управлять такими данными, как размер листа, влажность, микроклимат, фотосинтез, освещенность, и рядом других важных для тепличного бизнеса параметров.

Сейчас компания прорабатывает вопрос внедрения системы, которая позволит ей также эффективно управлять естественной и искусственной освещенностью в зависимости не только от времени суток, но и от погодных условий. Это по-

зволяет существенно оптимизировать затраты на электроэнергию, которые в общей структуре себестоимости овощей закрытого грунта занимают более 60%. И чем больший объем производит компания, тем актуальнее для нее становятся современные IT-решения. А облачные технологии способны создать вполне безоблачный климат для выращиваемых растений, а значит, в еще большей степени снизить влияние внешних факторов на бизнес. Такой подход привлекает и инвесторов. «Нас поразила данная компания тем, что она наряду с другими достижениями использует облачные технологии: их IT-платформа позволяет в моменте использовать все данные, стекающиеся со всех теплиц», — отмечает отраслевой директор по работе с агропромышленным комплексом департамента по

работе с крупным и средним бизнесом Сбербанка Татьяна Крейтор.

Самые современные решения привлекают в отрасль инвесторов не только из финансового сектора: эффективное интеллектуальное управление позволяет достигать урожайности в теплицах «Липецкагро» выше, чем у коллег по бизнесу. И это только на примере одной компании. С начала текущего года Минсельхозом одобрено строительство порядка 50 тепличных комплексов общей площадью 650 га. После введения их в эксплуатацию производство овощей защищенного грунта увеличится в полтора раза. Так менее чем за три года благодаря синергетическому эффекту в работе бизнеса, государства и финансового сектора построение тепличного бизнеса для интенсивного производства овощной продукции ста-

ло одной из наиболее привлекательных сфер вложения денег. Современные тепличные комплексы обеспечивают, пожалуй, наиболее рентабельное производство в сфере сельского хозяйства, так как в их основе лежат принципы интенсивного производства овощей с глубокой автоматизацией процессов выращивания. Однако пока без поддержки государства аграрии обойтись не рассчитывают: вхождение в этот бизнес требует существенных капитальных вложений. Ориентировочная стоимость современного тепличного комплекса «с нуля» и «под ключ» составляет примерно 1,8 млрд руб. за проект площадью 10 га при условии эффективной работы, сроки окупаемости рассчитываются в пределах шести лет.

Впрочем, помимо насыщения внутреннего рынка свежими ово-

щами такие проекты в аграрной сфере продолжают выполнять и значительную социальную функцию. Это видно на примере того же «Липецкагро», которое выбрало для размещения своих теплиц Данковский район Липецкой области. В советское время город Данков жил преимущественно за счет химического производства, которое постепенно сошло на нет. Фактически район стал депрессивным. А вот с точки зрения логистики для производства сельхозпродукции место было отличное: всего в 50 км трасса М4 «Дон» — лучшая в стране автотранспортная магистраль. До Москвы несколько часов езды, до Воронежа, города с миллионным населением, — час с небольшим.

Вопреки распространенному мнению о том, что высокотехнологичные производства не нуждаются в людях, тепличное производство создает большое количество рабочих мест. Уже сейчас на «Липецкагро» работают 700 человек, а когда будет запущена пятая очередь, прибавятся еще как минимум 150. Как рассказали в самой компании, в первую очередь на работу принимают местных жителей, а сейчас уже приходится заказывать автобусы, чтобы привозить рабочих из окрестных поселков: местные трудовые ресурсы исчерпаны. Местные власти и инвесторы готовы создавать таким производствам режим наибольшего благоприятствования.

«Развитие своих отношений со Сбербанком компания начала еще в 2012 году, и это был некий старт для компании, а на сегодняшний день мы отмечаем финансирование уже шести ее проектов и надеемся, что она пойдет дальше и будет наращивать объемы производства и трудоемкости», — подытожила Татьяна Крейтор.

На сегодняшний день по статистике россияне ежегодно потребляют в среднем 120 кг овощей на душу населения. Рекомендованная норма потребления составляет 140 кг на человека, поэтому прогнозы экспертов в отношении рынка тепличных овощей весьма оптимистичны. Достижение этого показателя возможно уже в ближайшие два-три года путем строительства новых комплексов общей площадью 1,8 тыс. га.

Михаил Свєгланов

«Даже климат в теплице и питание растений управляются компьютерами...»

— действующие лица —

О том, как устроен тепличный бизнес в России, успехах и надеждах отрасли, спросе, предложениях и особенностях финансирования новых инвестиционных проектов по производству овощей закрытого грунта Review рассказывает председатель совета директоров компании «Липецкагро» ДМИТРИЙ ЛАШИН.

— Когда тема тепличного овощеводства стала интересна аграриям? Что стало причиной возобновления интереса инвесторов к данному сектору сельского хозяйства?

— Повышенный интерес у профессиональных и непрофессиональных инвесторов в области защищенного грунта появился с появлением различных программ поддержки как на федеральном, так и на региональном уровнях. Первоначально это были местные программы, которые частично финансировал федеральный бюджет. В последние несколько лет акцент помощи сместился в сторону бюджетной поддержки. Важность финансового участия государства связана с высокой капиталоемкостью проектов тепличных комбинатов и достаточно длинными сроками их окупаемости.

— Как программа по импортозамещению отразилась на планах по развитию выращивания овощей закрытого грунта? — В 2016 году, по данным статистики, собственное производство овощей в РФ превысило по объемам импорт. До этого импорт оценивался в 60–75% от общего объема потребления этого вида продукции в стране. При этом потребление не снизилось, а имеет тенденцию к увеличению.



— Какие первые шаги сделала компания, когда стало понятно, что это направление может стать перспективным?

— Мы не являлись новичками на рынке. В области защищенного грунта наши компании работают с 1991 года (производство различного оборудования для теплиц, строительство комплексов «под ключ», агрономическое сопровождение). Появление программ господдержки, наши навыки и опыт в агрономии защищенного грунта и строительстве теплиц воплотились в создании новых тепличных комплексов пятого поколения, которые стали первыми в России.

— Какая схема финансирования была выбрана для тепличного проекта?

— Мы выбрали проектное финансирование от Сбербанка, учитывая длительные сроки окупаемости тепличных комплексов — до шести-восьми лет — и субсидирование таких инвестиционных кредитов со стороны государства. Наши тепличные комбинаты ежегодно и достаточно успешно участвуют в конкурсах на получение субсидий. С 2013 года под влиянием экономического кризиса 2014–2015 годов процентная ставка банка несколько выросла, при этом субсидирование ставок из федерального и регионального бюджетов позволяет нашему комплексу находиться в приемлемом режиме обслуживания долга. В 2017 году господдержка претерпела изменения. Теперь проекты строительства ТК, прошедшие конкурсный отбор в Министерстве сельского хозяйства РФ, могут получить кредитные средства под 2–5% годовых.

— Позволило ли это компании привлечь средства на развитие проекта по другим предлагаемым банком и государством программам финансирования?

— Да, мы пользуемся «всеми наборами» поддержки федеральной и региональной и получаем компенсацию части затрат на создание активов, субсидирование процентной ставки и некоторые другие.

— Насколько успешно развивается, на ваш взгляд, данное направление в сельском хозяйстве?

— Очень успешно. Это подтверждают данные роста объемов овощей собственного производства и рост числа желающих не просто инвестировать, но и участвовать в бизнесе по выращиванию овощей защищенного грунта.

— Как изменился спрос на продукцию тепличных хозяйств за последние три го-

да? Со стороны торговых сетей? Со стороны потребителей?

— Основная задача тепличных хозяйств — это удовлетворение спроса на свежие овощи в осенне-зимне-весенний период. Потребление свежих овощей в нашей стране растет последние 10–15 лет, а появление программ по импортозамещению усилило эту тенденцию. И перспектив достаточно: потребление свежих овощей в нашей стране пока еще отстает от показателей, рекомендованных ВОЗ (не менее 400 г фруктов и овощей — предпочтительно свежих и выращенных в месте проживания. — «Б»).

Торговые сети значительно увеличили свой интерес к российским производителям. Здесь сказываются сроки хранения и транспортировки скоропортящихся продуктов. А с падением курса рубля в 2014–2015 годах у овощей отечественных производителей повысилась конкурентоспособность по отношению к импортным по цене. Потребитель же только выиграл: серьезные отечественные производители овощей поставляют более качественную и свежую продукцию, чем отдельные импортные.

— Что самое важное вы могли бы посоветовать инвестору или аграрию, который намерен создать такой бизнес «с нуля»? — Нужно любить и понимать сельское хозяйство. Иметь огромное желание не только выращивать, но организовывать и администрировать достаточно сложное в технологическом аспекте тепличное хозяйство. Четко понимать, куда и кому будет поставляться продукция. И, как ни банально звучит, стартовый капитал должен составлять порядка 20–30% от стоимости тепличного комплекса. Но это все справедливо для больших современных промышленных теплиц.

— Почему для развития своего проекта вы выбрали Липецкую область? В каких еще регионах, на ваш взгляд, было бы логично развивать данный вид деятельности?

— Современные технологии позволяют строить теплицы в различных регионах с различными климатическими условиями. Исключением являются зоны с экстремальными температурным режимом, где теплицы экономически нецелесообразны. Что касается Липецкой области, то мы очень признательны местной администрации, которая не только поверила нам, когда мы начинали проект, но и предоставила льготы по программам развития региона и до сих пор оперативно помогает решать возникающие вопросы. Возможно, именно оперативность взаимодействия региона и инвестора стала определяющей в выборе площадки для приложения наших сил.

— Насколько автоматизирован на сегодня труд аграриев в этом секторе?

— В наших теплицах используются все последние достижения отрасли: от конструкций теплиц, технологического оборудования, технологии выращивания до конечной сортировки и упаковки овощей. Даже климат в теплице и питание растений управляются компьютерами. Но как заменить овощеводов или агрономов, еще никто не придумал. Поэтому, несмотря на высокий уровень автоматизации, на наших тепличных комбинатах уже работают более 1 тыс. человек. А что касается инноваций, у нас уже самые инновационные теплицы пятого поколения с технологией UltraClima. Современное технологическое оборудование для теплиц мы производим на наших предприятиях, где различного рода усовершенствования носят регулярный характер.

Интервью взяла Мария Тарасова