

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА.

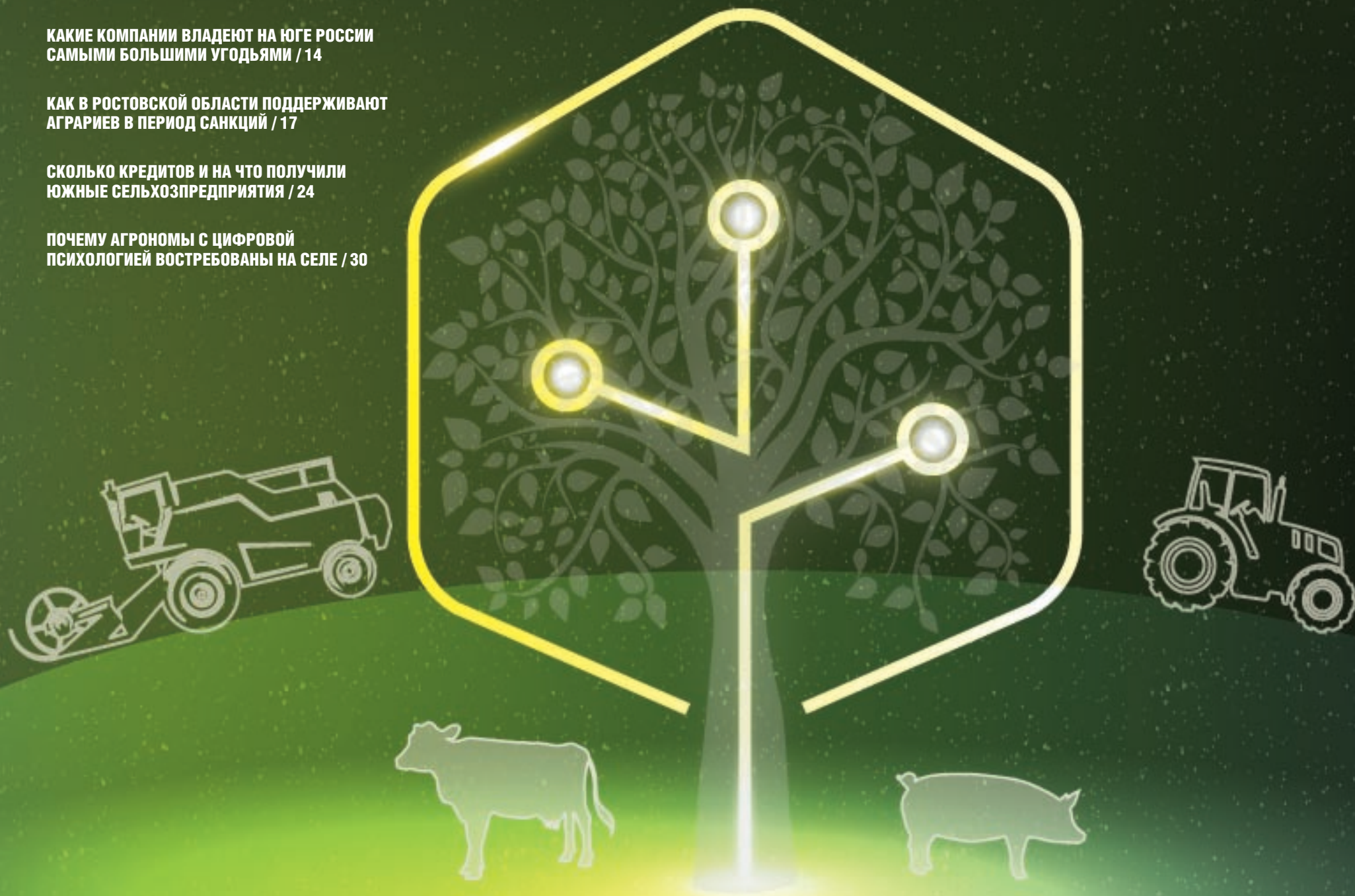
АПК

КАКИЕ КОМПАНИИ ВЛАДЕЮТ НА ЮГЕ РОССИИ
САМЫМИ БОЛЬШИМИ УГОДЬЯМИ / 14

КАК В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПОДДЕРЖИВАЮТ
АГРАРИЕВ В ПЕРИОД САНКЦИЙ / 17

СКОЛЬКО КРЕДИТОВ И НА ЧТО ПОЛУЧИЛИ
ЮЖНЫЕ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯ / 24

ПОЧЕМУ АГРОНОМЫ С ЦИФРОВОЙ
ПСИХОЛОГИЕЙ ВОСТРЕБОВАНЫ НА СЕЛЕ / 30



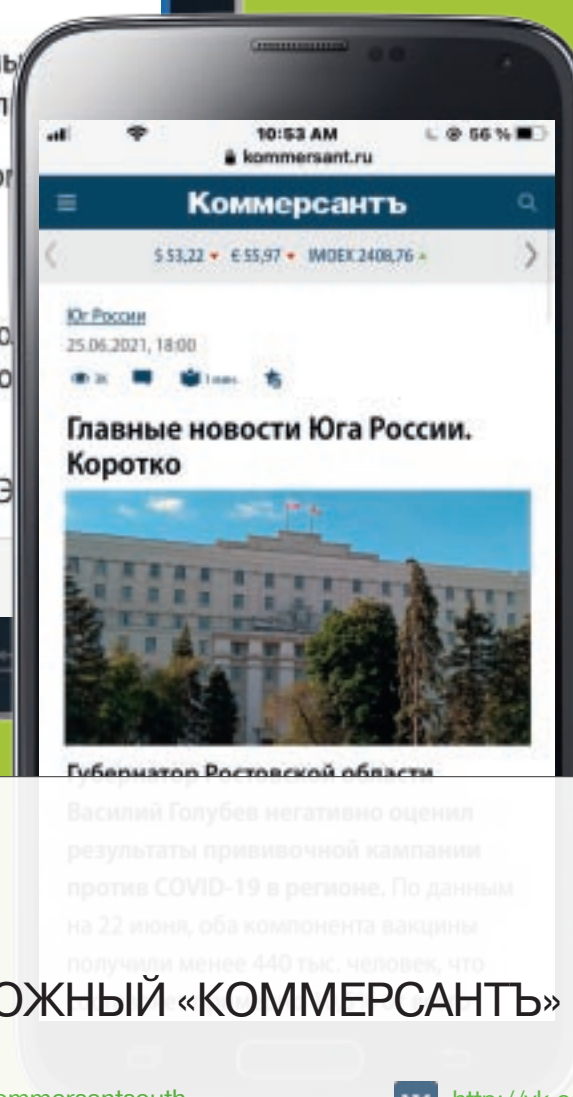
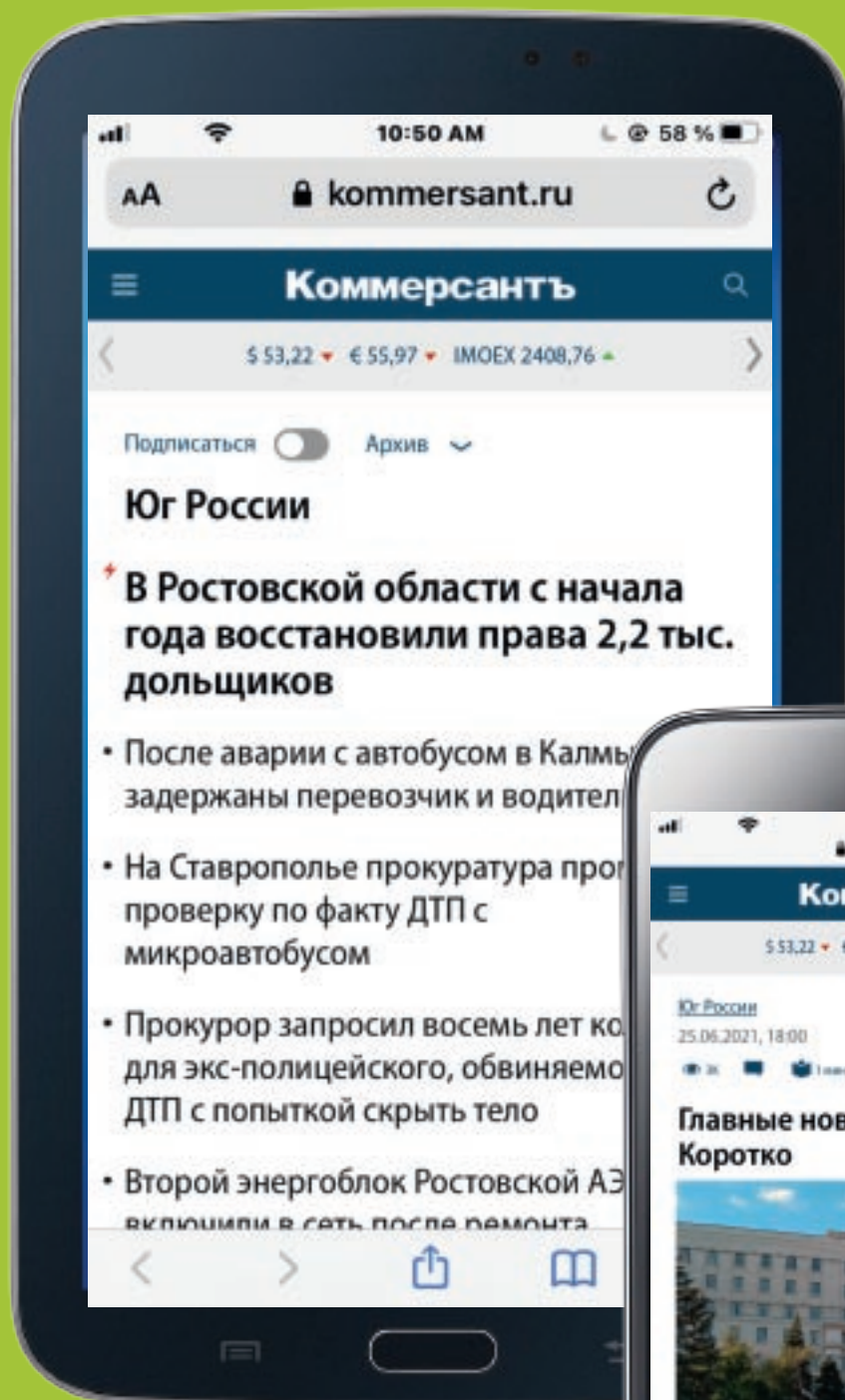
Четверг, 30 июня 2022 №115
(7316 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы № 9-32
Являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 09 октября 2019 года

Коммерсантъ Юг России

BUSINESS GUIDE

НОВОЕ

прочтение
Коммерсанта



16+

реклама

Получайте ещё больше
новостей в режиме
реального времени
<http://www.kommersant.ru/regions/61>

ЧИТАЙТЕ ЮЖНЫЙ «КОММЕРСАНТЪ» В СОЦСЕТЯХ!



<https://t.me/kommersantsouth>



http://vk.com/kommersant_ug



АНДРЕЙ БАКЕЕВ,
РЕДАКТОР «КОММЕРСАНТЪ BUSINESS GUIDE»

СОН В ЛЕТНЮЮ НОЧЬ

Нет, речь не о знаменитой комедии Уильяма Шекспира. Впрочем, гениальный драматург, если бы жил в наше время, наверняка увидел бы во сне то же самое, что и я: как над бескрайними полями с жужжанием носятся не крылатые эльфы, а беспилотные аппараты, а наливные яблоки в садах срывают не златокудрые феи, а электронные манипуляторы. Мой сон оборвался, когда на поражающей стерильностью ферме хромированный «терминатор» пронес мимо ведро с молоком. Пропел петух. Обычный такой кочет. Ночь сменил день. День донского поля — выставки-смотра передовых достижений АПК. Когда проходил по «полю» мимо винтокрылых коптеров, самоходных опрыскивателей, многосильных тракторов и доильных роботов, то вспомнил, как 38 лет назад мне уже снился почти такой же сон. Тогда с классом мы приехали на прополку. По-моему, это были томаты. В 80-е годы прошлого века труд на селе был не столь механизирован и автоматизирован, как сейчас. А о том, чтобы применить «цифру», использовать «умные» приборы для определения уровня засоренности поля, дистанционно рассчитать количество агрохимии на сантиметр пашни и также дистанционно ее внести, можно было прочесть в фантастических книгах (бумажных), увидеть в кино или, на худой конец, во сне. В реальности тогда крестьяне и помогавшие им школьники часто боролись с сорной травой обычной тяпкой, стараясь вместе с сорняком не срезать и само культурное растение. Полдня под палящим солнцем не разгибаясь, нехитрый обед и снова полевая трудотерапия сделали свое дело — уснул без задних ног... Да, прошло меньше 40 лет с тех пор, а как все изменилось в отечественном агропроме.

ИСТОРИЯ С ТРАНСФОРМАЦИЕЙ

В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ СОЗДАНЫ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ БОЛЕЕ АКТИВНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ АПК. ПРИ ЭТОМ ПОКА ИНВЕСТИЦИИ АГРАРИЕВ В IT-РЕШЕНИЯ НЕ ПРЕВЫШАЮТ 250 МЛН РУБ. В ГОД. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ОТРАСЛИ, ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ СМОГУТ РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОФИЛЬНЫХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ, АКТИВНОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РАЗРАБОТКЕ НОВЫХ СИСТЕМ, ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИНФОРМИРОВАННОСТИ И ОБРАЗОВАННОСТИ СРЕДНИХ И МЕЛКИХ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ВАСИЛИЙ АНДРЮЩЕНКО, ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ



СООГЛАСНО ЦЕЛЕВЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ПРОЕКТА «ЦИФРОВОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО», В ОБЩЕЙ СТРУКТУРЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК ДОЛЯ ЗАТРАТ НА ВНЕДРЕНИЕ «УМНЫХ» РЕШЕНИЙ ДОЛЖНА СОСТАВЛЯТЬ СЕЙЧАС НЕ МЕНЕЕ 7%.

В марте 2022 года вице-премьер Виктория Абрамченко сообщила в своем Telegram-канале о намерении правительства России создать для аграриев единую цифровую платформу. По словам госпожи Абрамченко, цель этого проекта — объединить десятки цифровых систем, которые находятся «в контуре» Минсельхоза, чтобы «создать единое окно для аграриев». В правительстве рассчитывают, что такой ресурс упростит предприятиям АПК получение господдержки, обеспечит их достоверными данными и аналитикой (о посевных площадях, границах полей, внесении минеральных удобрений и др.). Власти же смогут прогнозировать развитие подотраслей сельского хозяйства на основе информации о производительности труда, наличии систем мелиорации на конкретных угодьях и пр. Также, сообщила вице-премьер, планируется в ближайшее время запустить эксперимент по консоли-

дации «в руках Минсельхоза» данных о землях сельхозназначения. Конкретной информации о параметрах будущей системы пока мало. Однако еще в 2019 году Министерство сельского хозяйства России презентовало проект «Цифровое сельское хозяйство» (паспорт опубликован на сайте министерства). Среди целей проекта — удвоение производительности труда в хозяйствах благодаря внедрению цифровых технологий и платформенных решений, увеличение эффективности господдержки цифровизации отрасли, обеспечение взаимодействия федеральных органов власти в сфере передачи на платформу «Цифровое сельское хозяйство» данных о сельхозземлях, а также создание системы подготовки специалистов для АПК, владеющих IT-инструментами. Запланированный объем вложений в проект — 300 млрд руб., из которых 152

млрд руб. должен выделить федеральный бюджет, 8 млрд руб. — бюджеты регионов, а остальные 140 млрд руб. должны поступить «из внебюджетных источников». Крупнейшие статьи затрат — создание платформы «Цифровое сельское хозяйство», в которую предполагается вложить более 118 млрд руб., субсидирование затрат аграриев на передачу данных на платформу (еще около 102 млрд руб.), а также разработка и внедрение модуля «Агрорешения» — цифровой системы управления аграрными предприятиями (около 23 млрд руб.).

ЧЕТВЕРТЬ МИЛЛИАРДА В «ЦИФРУ»

Согласно целевым показателям проекта «Цифровое сельское хозяйство», по итогам 2021 года в общей структуре инвестиций предприятий АПК доля IT должна составить 7%. Например, в Ростовской области в прошлом году, по данным →12





ФОТО ВИКТОРА КИРЮТАЕВА

СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРЕДУСМАТРИВАЕТ, ЧТО К 2023 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ С СИСТЕМАМИ СПУТНИКОВОГО МОНИТОРИНГА ВЫРАСТЕТ С 5,3 ТЫС. МАШИН ДО 7 ТЫС.

11→ правительства региона, аграрии инвестировали в развитие 34,6 млрд руб. Следовательно, объем вложений в цифровизацию донского АПК можно оценить в 242 млн руб. Это довольно скромно в сравнении с другими инвестиционными статьями. Например, только за первое полугодие 2022 года на покупку новых комбайнов, тракторов, орудий для обработки почвы донские аграрии потратили более 8 млрд руб. Работа по цифровой трансформации отрасли, которую проводит в последние годы донское правительство, призвана сделать вложения аграриев в «цифру» более серьезными.

В частности, в регионе в рамках проекта по цифровизации АПК создана геоинформационная система мониторинга полей. Для оцифровки их контуров используются снимки из космоса. Система содержит информацию более чем о 80 тыс. полей региона. Кроме того, стратегия цифровой трансформации экономики региона предусматривает, что к 2023 году количество сельскохозяйственной техники, оснащенной системами спутникового мониторинга, вырастет на треть — с 5,3 тыс. машин до 7 тыс.

По словам замминистра сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Дмитрия Репки, геоинформационная система позволяет контролировать сев озимых и яровых культур, оценивать состояние посевов по индексу NDVI (от англ. Normalized difference vegetation index — нормализованный вегетационный индекс, числовой показатель качества и количества растительности на участке поля), выявлять случаи сжигания стерни, неиспользуемые земли сельскохозяйственного назначения и т. д.

Господин Репка добавил, что цифровая трансформация АПК в регионе

активно идет на двух уровнях. «Параллельно с применением решений в самих компаниях в сфере государственного управления все шире используются мониторинг земель сельскохозяйственного назначения, электронный документооборот и оказание поддержки бизнесу в электронном виде, — отметил замминистра. — Уже создана цифровая платформа, которая позволяет накапливать данные, включая результаты агрохимического обследования почв (на наличие гумуса, фосфора, калия и т. д.). К 2024 году мы увидим основной практический эффект от этого шага, который будет заключаться в выявлении оптимальных управленческих решений, касающихся использования земли, обработки почв, севооборота. Искусственный интеллект определит, какая система и в каком году показала наилучший результат».

В августе 2021 года губернатор Дона Василий Голубев утвердил Региональную стратегию в области цифровой трансформации отраслей экономики, социальной сферы и госуправления. Срок действия стратегии — до 2024 года. Среди ключевых проблем АПК, которые призвана решить цифровизация, указан «дефицит высококвалифицированных кадров». Среди отраслевых целей — внедрение решений по оперативному сбору и анализу сведений о сельскохозяйственной деятельности, переход на единую платформу учета и контроля сельхозпродукции.

Отдельного финансирования у мероприятий, которые планируется реализовать в рамках стратегии, нет. На них предполагается выделять средства программы «Информационное общество», принятой в Ростовской области в 2018-м и рассчитанной на срок до 2030 года. Общий объем финансирования этой программы превы-

шает 8,8 млрд руб. Основной источник — региональный бюджет, часть средств, около 1,4 млрд руб., поступит из федерального бюджета. При этом по линии Минсельхозпрода Дона выделяют в общей сложности около 35,5 млн руб.

ЮЖНЫЕ ЗАВОДЫ РУЛЯТ

С точки зрения внедрения IT сельское хозяйство в РФ — достаточно инертная отрасль. Например, по данным Фонда интернет-инициатив, в растениеводстве цифровизация охватывает не более 10% посевных площадей, процент агропредприятий, активно использующих IT, не превышает 10% от общего количества. Для сравнения: в США и странах Европы этот показатель намного больше — 60-80%, по данным Института комплексных стратегических исследований.

В декабре 2021 года премьер-министр России Михаил Мишустин подписал распоряжение о стратегическом направлении цифровой трансформации агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов РФ до 2030 года. В числе технологий, которые предполагается внедрять, указаны моделирование и прогнозирование, «цифровые двойники», искусственный интеллект (ИИ, в том числе машинное обучение и компьютерное зрение), интернет вещей, беспилотные летательные аппараты (БПЛА) и беспилотная сельхозтехника, робототехнические решения, Big Data, спутниковые системы связи и позиционирования. При этом особый упор — на использование отечественных решений: их доля в цифровизации АПК должна увеличиться в четыре раза. В итоге такая доля в зависимости от сложности разработки и ее стратегической значимости для отрасли и страны должна составлять от 50% до 100%.

По словам вице-президента Фонда «Сколково» (ВЭБ.РФ) Юрия Сапрыкина, сейчас на юге России почти 40% резидентов фонда (примерно 40 компаний из 100) занимаются IT-разработками (не для АПК), 30% — это стартапы в сфере энергоэффективности и более 20% — резиденты, специализирующиеся на передовых промышленных технологиях. В сфере разработок для медицины, биологии и сельского хозяйства южных резидентов «Сколково» меньше всего — не более 5%.

«Резидентов из АПК на юге пока немного, но я вижу в этой отрасли большой инновационный потенциал, — сказал господин Сапрыкин. — В южных регионах есть развитое производство сельскохозяйственных машин и оборудования (например, «Ростсельмаш»), ведутся разработки, связанные с мониторингом и улучшением состояния почв, с точным земледелием. Актуальность этого направления растет в том числе с учетом необходимости обеспечить продовольственную безопасность страны».

Среди разработок «Ростсельмаша» — цифровые системы автоуправления сельхозтехникой, платформа агроменеджмента, позволяющая удаленно контролировать параметры техники, формировать и анализировать карты урожайности полей, соблюдать правила эксплуатации машин, увеличивая их ресурс. «Также в платформу интегрирован алгоритм, благодаря которому система определяет оптимальные маршруты передвижения основных и вспомогательных агромашин», — сообщает сайт компании. В числе других разработок — система ночного видения, способная обнаружить предметы, которые человеческий глаз плохо различает в темноте. Эта система, по заверениям специалистов компании, способна обеспечить производительность техники в процессе обработки агрокультур до 30% и вдвое увеличить рабочую скорость машин.

Новые IT-решения планирует вывести на рынок и другой донской производитель сельхозтехники — ООО «Лилиани». По словам гендиректора предприятия Армена Налбандяна, уже третий год они ведут разработку программного обеспечения для управления зерноуборочными работами. В развитие IT-направления «Лилиани» инвестировала «десятки миллионов рублей», в создании ПО задействовала 10 специалистов — «штатных и аутсорсеров». «Наше решение представляет собой аппаратно-программный комплекс, в состав которого входит оборудование для установки на комбайны, тракторы и грузовые автомобили, а также разработанный нами софт, который существует в виде пакетной версии. Ее пользователь может поставить на свои компьютеры или разместить в форме облачной платформы на наших серверах, — пояснил господин Налбандян. — Наше программное обеспечение (ПО, софт) распределяет ресурсы таким образом, чтобы минимизировать риски потерь зерна. Программа учитывает все факторы: созревание культур, локацию техники, прогнозы погоды и др.».

Топ-менеджер добавил, что созданным ими ПО помогает «раскраивать», координировать работу всех участников уборки. Разработав несколько вариантов распределения ресурсов, комплекс предлагает их агроному. Выбрать оптимальный можно одним нажатием кнопки: дальше софт самостоятельно разошлет водителям, механизаторам, другим сотруд-

→ никам хозяйства задания и сроки их исполнения. При этом процесс планирования вариативный — программа может учесть случаи поломки техники, отставания от графика и пр.

Также «Лилиани» планирует вывести на рынок ПО для управления хранением зерна в пластиковых рукавах, спрос на которые растет на фоне дефицита складских площадей. По словам господина Налбандяна, разработанный ими софт позволяет систематизировать хранение благодаря присвоению каждому рукаву уникального идентификатора и его привязке к конкретной локации. Интеграция с приложениями «1С» дает пользователю возможность использовать эти данные для управленческого и бухгалтерского учета, контроля качества зерна с учетом его созревания. «Аналитика позволяет понять, каковы запасы зерна и его ценность, мониторить динамику вплоть до того, какое зерно какой машиной вывозится, — пояснил глава компании. — Также программа формирует рецептуру по зерновым миксам, чтобы получить стандарт, смешивая зерно с разным содержанием белка или клейковины, ИДК или числом падения, а также влажностью».

БЕСПИЛОТНЫЙ ВЫБОР АГРАРИЕВ

На юге есть успешный опыт применения хозяйствами отечественных IT-решений. Так, агрохолдинг «Степь» внедряет систему автопилотирования сельхозтехники компании «МТС». С помощью корректирующего спутникового сигнала система обеспечивает движение тракторов и комбайнов с точностью до 2,5 см, сообщил гендиректор «Степи» Андрей Недужко. Дроны специалисты агрохолдинга применяют для мониторинга состояния полей, контроля технологических процессов, внесения удобрений, обработки посевов средствами защиты растений. Сейчас, по словам господина Недужко, «Степь» в сотрудничестве с российскими производителями техники для АПК завершает разработку отечественного агродрона и тестирует российскую цифровую платформу для управления такими беспилотниками.

21 июня производитель БПЛА — компания «Аэромакс» сообщила, что «Степь» приступила к тестированию дрона — автономной станции базирования беспилотных летательных аппаратов для обслуживания посевов. «Устройство позволяет управлять полетами квадрокоптеров дистанционно из любой точки мира с наличием интернет-доступа, без выезда пилотов на конкретное поле, — уточняется в сообщении. — На платформу дрона приходит задание из центра управления полетами, после этого квадрокоптер автономно вылетает, выполняет задачу и возвращается на станцию базирования для автоматической зарядки. В это время через дрона передается все полученные фото- и видеоматериалы на сервер обработки данных. Дрона можно использовать круглый год: он герметичен и поддерживает необходимый температурный режим».

«Аэромакс» разработал дрона для заказа «Степи». Использование устройства позволит агрохолдингу автоматизировать и централизовать управление сельхоздронами. «Успешное испытание дрона и дальнейшее масштабирование проекта позволит создать в компании единый центр управления полетами, — уверен Андрей Недужко. — Это оптимизирует процессы и позволит снизить издержки при эксплуатации коптеров».



ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ТАКЖЕ ПОМОГАЮТ АГРАРИЯМ ЮГА УПРАВЛЯТЬ МАРШРУТАМИ ДВИЖЕНИЯ ТЕХНИКИ, ОТСЛЕЖИВАТЬ ПОКАЗАНИЯ ДАТЧИКОВ И ДИСТАНЦИОННО КОНТРОЛИРОВАТЬ МЕХАНИЗАТОРОВ

«Для точечной автоматической обработки полей против вредителей и сорняков мы используем беспилотные летательные аппараты, — рассказывал южным СМИ летом 2021 года и гендиректор ГК «Прогресс Агро» Леонид Рагозин. — Дроны позволяют наносить препарат максимально точно, их не надо заправлять, производство сельхозпродукции становится более экологичным».

Помимо БПЛА агрохолдинг «Степь» тестирует беспилотные грузовые автомобили и комбайны. Комбайны с автопилотом эксплуатирует в Ростовской области и агропредприятие «Бессергеновское». Здесь на четыре зерноуборочных комбайна установили отечественную систему Cognitive Agro Pilot. Она, по данным разработчика — ГК Cognitive Technologies, увеличивает производительность комбайна на 10-15% и снижает расход топлива на 20-25%. Потери сокращаются при этом в среднем на 40%.

По мнению эксперта Александра Зорина, занимавшего ранее пост директора по региональной политике АНО «Цифровая экономика», система Cognitive Agro Pilot «видит» и «понимает» обстановку по ходу движения. Она не использует GPS-навигацию в основе модели управления, что позволяет детектировать на пути техники неожиданно возникающие препятствия. «С Cognitive Agro Pilot механизатор сможет доверить управление техникой роботу-помощнику, а сам получит возможность сконцентрироваться на контроле качества уборки», — уточнил эксперт.

«При севе агрокультур или уборке овощной работы должны проводиться с максимальной точностью, — заметил Олег Ной, директор ростовского ООО «РостАгроСервис» (разработчик и производитель агронавигаторов). — Такого эффекта можно добиться, объединив беспилотные

технологии с другими «умными» решениями для АПК. Например, с системами точного земледелия».

КАРТЫ, СПУТНИК И Т.Д.

В числе других IT-решений, востребованных в АПК юга, директор ПАО «МегаФон» в Ростовской области Алексей Барков назвал продукты для контроля автопарка, которые помогают управлять маршрутами движения транспортных средств (в том числе сельхозтехники), отслеживать показания приборов и датчиков, контролировать заправки и сливы топлива, предотвращать нецелевые расходы. Кроме того, по словам господина Баркова, с начала нынешнего года в 3,5 раза вырос спрос аграриев на сервисы для проведения онлайн-конференций, вдвое — на услуги по контролю кадров и на 70% — на сервис таргетированной рекламы. «Также среди наших клиентов есть агрофирмы, которые с помощью IoT-датчиков и платформы для управления ими внедряют системы учета электроэнергии, — добавил Алексей Барков. — Информация собирается в единой аналитической системе и позволяет принимать взвешенные решения, которые оптимизируют производственные процессы и снижают влияние расхода электроэнергии на себестоимость конечной продукции».

«Мы используем спутниковый мониторинг полей, который помогает выявлять различные отклонения и оперативно реагировать на них, — сообщили в ГК «Прогресс Агро». — По световому и цветовому спектру проводится анализ состояния культур. Мы начали масштабный переход на дифференцированное внесение минеральных удобрений. Для этого провели исследования, на основании которых составили карты полей. Их загрузили в нашу информационную систему. Тестовые

испытания полностью оправдали наши ожидания. А внедрение автоматической системы по управлению растениеводством (АСУР) позволило нам систематизировать работу. АСУР, за счет оперативного и достоверного информирования, способствует скорейшему принятию управленческих решений на всех уровнях».

В холдинге «Урал-Дон» разработали собственную компьютерную программу, позволяющую делать бизнес более эффективным. «Мы сформировали штат программистов, компьютерщиков, которые в постоянном общении с нашими агрономами и финансистами решали, какой эта программа может быть, — пояснили представители компании. — Более 10 лет ушло на разработку. В итоге сегодня у нас есть программа, позволяющая прогнозировать эффективность на различных культурах».

У «Степи» есть опыт внедрения агроаналитической системы «История поля» от компании «ГЕОМИР». «Это база данных, в которую включено все: карты полей, фото спутников, треки от техники, прогноз погоды и оперативные данные с наших метеостанций, — разъяснили в агрохолдинге. — Мы идем к тому, чтобы агроном, взяв в руки мобильное устройство, получил о поле всю необходимую информацию».

Господин Ной уверен, что использование современной техники для АПК, как и применение «цифры», новых технологий обработки почвы, поможет аграриям повысить производительность в 1,5-2 раза уже в первый год. «Правда, это возможно лишь при грамотном подходе к делу. К сожалению, он есть далеко не во всех хозяйствах юга. Многим аграриям, особенно средним и мелким, не хватает не только опыта применения «цифры», но и даже базовых знаний», — резюмировал Олег Ной. ■

ЗЕМЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ СФОРМИРОВАЛСЯ «РЫНОК ПОКУПАТЕЛЯ» В СЕГМЕНТЕ ОБОРОТА ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ. СПРОС ВЫСОК, ПОСКОЛЬКУ ИНВЕСТОРЫ ВИДЯТ В ЮЖНОМ РАСТЕНИЕВОДСТВЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЙ БИЗНЕС, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КОТОРОГО ДОСТИГАЕТ 40%. В ЧИСЛЕ ДРУГИХ ФАКТОРОВ — СТРЕМЛЕНИЕ ЖИВОТНОВОДОВ ОБЕСПЕЧИТЬ ХОЗЯЙСТВА КОРМАМИ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, А ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО УВЕЛИЧИВАТЬ ЗЕМЕЛЬНЫЙ БАНК. ПРИ ЭТОМ ПРЕДЛОЖЕНИЕ УЧАСТКОВ ПОД СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДСТВО ВЕСЬМА И ВЕСЬМА ОГРАНИЧЕНО, ИЗ-ЗА ЧЕГО РАСТЕТ НЕ ТОЛЬКО СПРОС, НО И ЦЕНА НА ЗЕМЛЮ. ОПРОС КРУПНЕЙШИХ ЛАТИФУНДИСТОВ ОТ АПК ПОКАЗАЛ, ЧТО СЕЙЧАС ЗЕМЛЕВЛАДЕЛЬЦЫ НЕ ХОТЯТ РАССТАВАТЬСЯ С УГОДЬЯМИ, ДАЖЕ НЕСМОТРЯ НА ЗАМЕТНЫЙ РОСТ СТОИМОСТИ ЭТИХ ЗЕМЕЛЬ. ВЛАДИСЛАВ ТЕРЕЩЕНКО



СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ ПОЗВОЛИЛА КРУПНЫМ РАСТЕНИЕВОДАМ ЮГА ПОЛУЧИТЬ РЕСУРСЫ, ЧАСТЬ КОТОРЫХ БЫЛА НАПРАВЛЕНА НА ПРИОБРЕТЕНИЕ НОВЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ПЯТЕРКА С ДОНА

В 2021 году сельхозпроизводители Южного федерального округа (ЮФО) собрали один из крупнейших урожаев зерновых (подробнее см. материал на стр. 22). В конце лета начался динамичный рост цен на экспортную продукцию южных аграриев. По данным Росстата, их динамика в середине августа прошлого года составила около 10%. В результате, пшеница отгружалась через порты Азово-Черноморского бассейна в среднем по \$286 за тонну, экспортная цена высокопротеинового зерна достигала \$300. Несмотря на то, что значительную часть выручки экспортеров поглотили плавающие экспортные пошлины, сложившаяся ситуация, все же, позволила крупным растениеводам юга получить ресурсы, часть которых была направлена, в том числе, и на приобретение новых земельных участков.

«Растениеводство — высокоэффективная отрасль экономики, поэтому спрос на землю увеличивается», — сообщили ВГ в министерстве сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. — Согласно оперативному мониторингу, который проводят специалисты минсельхозпрода, пятерку крупнейших владельцев сельхозугодий на Дону, по итогам 2021 года, представляют холдинги. Они, как правило, являются системообразующими. Земельные угодья (каждого из) агрохолдингов в Ростовской области превышают 120 тыс. га». По данным министерства, за 2021 год заметнее всего увеличила свой земельный банк в регионе ставропольская группа агропредприятий (ГАП) «Ресурс», которая расширила площади в 1,5 раза. Для сравнения, донская группа компаний «Светлый» прибавила всего 2% площадей, а агрохолдинг «Степь» — 1%.

В итоге, по состоянию на конец июня 2022 года, региональный топ-5 владельцев сельскохозяйственных земель выглядит так: на первом месте — ГАП «Ресурс», у которой в управлении более 290 тыс. га, на втором — агрохолдинг «Степь» (более 220 тыс. га), на третьем — ГК «Светлый» (более 180 тыс. га). У крупнейшего российского лендлорда — кубанского «Агрокомплекса им. Н. И. Ткачева» — на Дону более 140 тыс. га. Замыкает пятерку — группа компаний «Юг Руси» (штаб-квартира в Ростове-на-Дону), владеющая 126 тыс. га (подробнее см. таблицу). В министерствах сельского хозяйства Краснодарского и Ставропольского краев не ответили на запросы ВГ, касающиеся земельных банков крупнейших латифундистов.

ПОКУПАЛИ «НЕ ВСЕ ПОДРЯД»

Сделка, в результате которой ГАП «Ресурс» существенно нарастила земельный банк и

вырвалась в лидеры среди работающих в Ростовской области сельскохозяйственных лендлордов, стала крупнейшей на российском аграрном рынке за последние годы. Ставропольская группа за 2 млрд руб. купила у МИНБанка активы донской ГК «Ростовская нива», которая владела 130 тыс. га. Николай Новоселов, управляющий директор компании BEFL, специализирующейся на аналитике в области АПК, объяснил, что активы аграриев довольно часто переходят под контроль банков, которые затем ищут профильных покупателей. «Основной бизнес ГАП «Ресурс» — птицеводство, — уточнил эксперт. — Компания работает, в основном, на юге России, приобретение активов крупного агропредприятия в Ростовской области может стать для компании как (серьезным) шагом к развитию собственного растениеводства, так и основой для развития сырьевой базы для производства кормов».



→ Еще одна крупная сделка, обусловившая динамику роста земельных фондов главных южных землевладельцев, — покупка ростовским агрохолдингом «Степь» в Ставропольском крае активов сразу трех сельхозпредприятий — «Высоцкое», «Чапаевское» и «Заря» (а это, в общей сложности, 24 тыс. га). Например, ООО «Высоцкое», до покупки «Степью», принадлежало другому участнику рейтинга крупнейших латифундистов юга России — агропромышленной компании «Возрождение». При этом покупка активов рядом со своими землями — часть долгосрочной стратегии «Степи». В 2020 году агрохолдинг купил сельхозпредприятие «Родная земля» и арендовал площади компании «Зерно Дон» в Ростовской области. Такие стратегии и тактику в интервью «Ведомостям» генеральный директор «Степи» Андрей Недужко объяснял стремлением наращивать земельный банк в регионах с сильным экспортным потенциалом. Поэтому значительная часть угодий, приобретенных агрохолдингом, располагается на сравнительно небольшом расстоянии от портов Азовского моря — до 200 км. Такая локация обеспечивает растениеводству на юге России довольно высокую рентабельность, уверен господин Недужко, показатель может достигать по EBITDA 30-50%.

«Для «Степи» (покупка сельхозземель) — это рациональное вложение, — заметил генеральный директор Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Дмитрий Рылько. — Задача агрохолдинга — не переплачивать за землю, не приобретать все подряд, а взять активы именно в хороших и перспективных регионах».

По схожим соображениям земельные банки наращивали не только крупнейшие

сельхозпредприятия юга России, но и более мелкие игроки с сильным финансовым положением. В частности, летом 2021 года группа компаний «Дон-Агро» за 145 млн руб. приобрела хозяйство «Рав Агро-Рост», владеющее 4,1 тыс. га пашни и молочной фермой в Миллеровском районе Ростовской области. В результате, угодья ГК «Дон-Агро» выросли на 6,5%: общая площадь земель предприятия превысила 67 тыс. га. По словам президента этой аграрной группы Марата Девлет-Кильдеева, расширение земельного банка соответствует ожиданиям инвесторов, а земли «Рав Агро-Роста» располагаются рядом с полями «Дон-Агро».

Привлекательность южных земель для вложений подтвердила и сделка по покупке компанией «Косминвест» (принадлежит миллиардеру из списка Forbes Искандару Махмудову) активов расположенной в Ростовской области ООО «ПКЗ Агро». Сделка позволила покупателю стать владельцем растениеводческого бизнеса предприятия, управляющего земельными участками общей площадью 32 тыс. га. Кроме того, «Косминвест» приобрел в Семикаракорском районе Дона хозяйство ООО «Лиманский». Подробности сделки не раскрываются.

В текущем году несколько крупнейших игроков южного агропрома продолжили курс на увеличение площадей. В частности, по данным газеты «Коммерсантъ», компания «МТМ», связанная с агрохолдингом «Степь», выкупила у банка «Траст» права требования к группе компаний «Зерно Дон», земли которой агрохолдинг «Степь» ранее арендовал. Как сообщил партнер адвокатской компании Reznichenko Law Offices Николай Резниченко, данная сделка позволит «Степи»

получить преимущество на торгах по продаже активов должника. «За счет вырученных средств будут удовлетворяться требования владельца прав и реальные расходы держателя долга на торгах будут меньше, чем у независимых инвесторов», — объяснил юрист. При этом риск продажи земель другому претенденту есть, если он предложит более высокую цену, уточнил господин Резниченко. Однако практика показывает, что в большинстве случаев торги выигрывает участник, который контролирует реестр требований кредиторов. По информации «Коммерсанта», сумма сделки составила 4,3 млрд руб.

Директор исследовательской компании «Совзкон» Андрей Сизов отметил, что на таких условиях земли ГК «Зерно Дона» стоили «Степи» вдвое меньше, чем обошлись бы при покупке по рыночной цене, которая на конец 2021 года составляла в Ростовской области около 150 тыс. руб. за га.

Росту спроса на сельскохозяйственные земли способствует также стремление части крупных игроков аграрного рынка к вертикальной интеграции бизнеса. В 2019 году этим путем пошел один из крупнейших российских экспортеров зерна — торговый дом «РИФ» (штаб-квартира находится в Ростове-на-Дону). Компания выплатила за «ЮгАгроХолдинг» (специализируется на производстве зерна) задолженность перед Московским индустриальным банком — около 1 млрд руб. В итоге, ТД «РИФ» стал владельцем агропредприятия, 30 тыс. га которого расположены в Куйбышевском, Тарасовском и Веселовском районах Ростовской области.

В мае 2022 года собственник «РИФа» Петр Ходыкин изменил структуру владе-

ния зернотрейдером. Ранее господин Ходыкин контролировал «РИФ» через GTCS TRADING (ОАЭ), теперь же владеет им напрямую. Местные СМИ, со ссылкой на экспертов, писали, что причиной таких управленческих действий могло стать желание собственника избежать санкций и контрсанкций, проблем с банками, требований ФНС отчитаться по иностранным активам и т. п. Однако в самой компании переход Петра Ходыкина к прямому владению «РИФом» объяснили курсом на развитие, который предполагает приобретение новых активов и расширение земельного банка.

На динамику спроса на землю может повлиять и будущий урожай. Прогнозы — утешительные. Так, по оценкам аналитического центра «Русагротранса», валовый сбор зерна в России может достичь 127 млн т. Минсельхозпрод Ростовской области предполагает, что донские аграрии соберут не менее 11,2 млн т зерновых и зернобобовых. Кубань, по данным администрации региона, рассчитывает получить 12,6 млн т зерновых. Это близко к высоким показателям 2021 года. При этом ограничения на экспорт зерновых давят на рентабельность растениеводческого бизнеса. До 30 июня текущего года в России действовал полный запрет на экспорт зерна. Как объяснил кабинет министров РФ, цель такой меры — «защита внутреннего продовольственного рынка в условиях внешних ограничений». На этом фоне количество сделок по слиянию и поглощению может увеличиться, предположил Андрей Сизов. Динамика может выразиться не только в скупке крупными инвесторами активов небольших игроков, но и в перераспределении земельных банков между лидерами рейтинга лендлордов. →16

Коммерсантъ Юг России

BUSINESS GUIDE в новом деловом сезоне-2022



Сентябрь. **ФИНАНСЫ**



Октябрь. **ПРОМЫШЛЕННОСТЬ**



Ноябрь. **ЭКСПОРТ**



Декабрь. **ИТОГИ ГОДА**

Телефон отдела рекламы **(863) 308-15-05**

E-mail: **lk@rostov.kommersant.ru**



15→ Осенью 2021 года газета «Коммерсантъ» сообщала о планах «Агрокомплекса» купить у «Юга Руси» все его пашни — 200 тыс. га. Эксперты оценивали возможную сумму сделки в 20 млрд руб. и говорили, что она стала бы крупнейшей на рынке за последнюю пятилетку. Представители ГК «Юг Руси» выступили с опровержением этого сообщения, заявив, что планируют не продавать земли, а, наоборот, расширять земельный банк.

ЦЕНА РАСТЕТ В ПОЛЯХ

По словам Андрея Сизова, сейчас на юге России наблюдается довольно высокий спрос на плодородную землю «в выгодно расположенных локациях». Этот спрос сместился в сторону участков, пригодных для производства зерновых, хотя ранее, в 2019-2020 годах, основную часть сделок обеспечивали игроки сахарного рынка. Однако теперь спрос с их стороны значительно снизился, поскольку в сезоне-2019/20 отрасль столкнулась с острым кризисом перепроизводства. Союзроссахар оценивал объем перепроизводства в 2,2 млн, а падение цены — в 30%: с 30 тыс. руб. за т до 19,5 тыс. руб. за т. Кроме того, спрос на землю несколько сдерживают квоты на экспорт зерна за пределы ЕАЭС и плавающие экспортные пошлины. «Но в целом интерес покупателей к крупным наделам площадью от 10 тыс. га в южных регионах сохраняется (на довольно высоком уровне)», — подытожил эксперт.

По мнению аналитиков компании BEFL, причина роста на юге России интереса к растениеводству заключается в развитии инфраструктуры: появление новых мощностей хранения продукции, строительство портовых терминалов и др. «Постепенный выкуп земельных участков из паевой собственности делает структуру прав на землю более понятной для покупателя. Свою роль также играет и стремление животноводов производить собственные корма в связи с серьезным подорожанием этой продукции (в первой половине 2022 года)», — пояснили аналитики.

Процесс скупки земель идет не очень быстро. Например, по данным компании Масоп, сейчас в Краснодарском крае



К УВЕЛИЧЕНИЮ ЗЕМЕЛЬНЫХ БАНКОВ СТРЕМЯТСЯ И ЖИВОТНОВОДЫ ЮГА, ЧТОБЫ РАСШИРИТЬ СЫРЬЕВУЮ БАЗУ ДЛЯ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КОРМОВ

58% сельскохозяйственных угодий принадлежат физлицам, которые чаще всего владеют участками на правах общей долевой собственности. Тем не менее, доля «физиков» в кубанских угодьях постепенно снижается: только в 2019-2020 годах юридические лица выкупили у физических 62 тыс. га земли, увеличив таким образом свою долю в регионе на два процентных пункта.

Как следует из исследования BEFL, спрос на качественные и крупные массивы земли, готовые к масштабной производственной сельхоздеятельности, а в идеале и на уже сформированный сельскохозяйственный бизнес с внушительной растениеводческой базой, способствовал созданию «рынка продавца», при котором произошел резкий скачок цен на сельхозземлю за очень короткий период — менее одного года.

По данным Forbes, в нынешнем году стоимость земельных банков крупнейших латифундистов Ростовской области повысилась на 75%. Это при том, что данные площади, в большинстве случаев, если и менялись, то незначительно. В частности, земли агрокомплекса им. Ткачева подорожали с 89 млрд руб. до 152 млрд руб., «Степи» — с 48 млрд руб. до 74 млрд руб., ГАП «Ресурс» — с 32 млрд руб. до 41 млрд руб., ГК «Юг Руси» — с 19 млрд руб. до 30 млрд руб., ГК «Светлый» — с 18 млрд руб. до 22 млрд руб.

В прошлом году BEFL оценивала стоимость одного гектара сельскохозяйственной земли в Краснодарском крае в 220 тыс. руб. По новым данным компании, этот показатель уже достиг 370 тыс. руб. (рост — почти 70%).

Динамика поддерживается высоким спросом и нехваткой ликвидных вариантов, объяснили эксперты. Самые дорогие участки на Кубани — виноградники. Их цена, по данным компании Масоп, например, в Темрюкском районе Краснодарского края составляет около 425 тыс. руб. за га. На втором месте — пашни, которые продаются по 385 тыс. руб. за га. При этом,

аналитики обращают внимание на закрытость кубанского рынка сельхозземель: информацию о сделках на нем зачастую не разглашают даже крупные холдинги.

Росту цен способствовало также и сокращение площадей земель сельхозназначения. Например, на Кубани такая проблема стоит особенно остро. Причина в том, что долгое время пригодные для ведения сельского хозяйства участки «уходили» под жилищную застройку. В частности, депутат Законодательного собрания края Дмитрий Лоцманов упоминал о застройке коттеджными поселками 567 га в Горячем Ключе. В Анапе собственники вывели из сельхозоборота 255 га земель. В целом, по данным исследования, проведенного учеными Федерально-го Ростовского аграрного научного центра и Донского государственного технического университета (ДГТУ), только с 2014 года по 2018-й Кубань потеряла около 28 тыс. га сельскохозяйственных земель.

Весной 2021 года власти Краснодарского края приняли региональный закон, запретивший включать сельхозугодья в границы населенных пунктов. Это помогло. В минувшем году, по данным Краснодарстата, в регионе посевные площади выросли на 1% и составили около 3,8 млн га.

На Дону, по данным Ростовстата, площадь сельскохозяйственных земель достаточно стабильно растет. Однако темпы прироста невелики: например, с 2016 года по 2020-й показатель увеличился с 4,5 млн га до 4,7 млн. га, т. е., менее чем на 5%. ■

Таблица. Крупнейшие землевладельцы юга России (по площади участков):		
1	Агрокомплекс им. Ткачева	660 тыс. га
2	Степь+РЗ Агро	578 тыс. га
3	ГАП Ресурс	320 тыс. га
4	ГК «Доминант»	320 тыс. га
5	Концерн «Покровский»	242 тыс. га
6	Юг Руси	200 тыс. га
7	ГК «Светлый»	184 тыс. га
8	АФГ «Националь»	183 тыс. га
9	ГК «Прогресс-Агро»	111 тыс. га
10	Агрико	110 тыс. га
11	СтавропольАгроСоюз	102 тыс. га
12	АПК «Возрождение»	100 тыс. га

Источник: аналитическая компания BEFL.

«СТРАТЕГИЯ У НАС ПРОСТАЯ — РАСТИ, НЕСМОТРЯ НА СЛОЖНОСТИ»

ПО ИТОГАМ 2021 ГОДА НА ДОНУ НА 16% ВЫРОСЛИ ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ АПК, СУЩЕСТВЕННО УВЕЛИЧИЛАСЬ ПЕРЕРАБОТКА ПОДСОЛНЕЧНИКА И ВОЗРОДИЛОСЬ ПТИЦЕВОДСТВО, ГДЕ ПРИРОСТ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОСТАВИЛ ПОЧТИ 240%. В НОВЫХ УСЛОВИЯХ ОСНОВНЫЕ УСИЛИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕГИОНА НАПРАВЛЕННЫ НА ПОДДЕРЖКУ ЭКСПОРТЕРОВ, КОТОРЫЕ ПОСТРАДАЛИ ИЗ-ЗА САНКЦИЙ, А ТАКЖЕ ПЕРЕРАБОТЧИКОВ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ, УСИЛИВАЮЩИХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ. ПОДРОБНЕЕ ОБ ЭТОМ BG РАССКАЗАЛ ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГУБЕРНАТОРА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВИКТОР ГОНЧАРОВ.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ПО СЛОВАМ ВИКТОРА ГОНЧАРОВА, В ПРОШЛОМ ГОДУ ДОН ЭКСПОРТИРОВАЛ ПРОДУКЦИИ НА \$6,8 МЛРД

СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ

Business Guide: В соответствии с целями нацпроекта «Экспорт продукции АПК» он к концу 2024 года должен вырасти до \$45 млрд. Это вдвое больше, по сравнению с 2017 годом, по результатам которого (в мае 2018-го) президент в своих указах определил национальные цели и приоритеты. Какие меры предпринимаются в Ростовской области для увеличения экспорта продукции АПК, учитывая, что санкции США и ЕС закрыли для экспортеров региона ряд перспективных международных рынков?

Виктор Гончаров: Санкции, в первую очередь, оказали влияние на доставку грузов морем. Нарушены традиционные логистические экспортные цепочки, для российских судов закрыт вход в крупные западные порты, мировые компании-перевозчики прекратили прием заказов на контейнерные перевозки: с рынка ушли крупные зарубежные операторы.

В сложившихся условиях ведется работа по расширению рынков сбыта продукции АПК, переориентации направлений экспортных поставок с Запада на Восток. Идет поиск и разработка новых маршрутов в Китай, на Ближний Восток, по др. направлениям.

Ежегодно регион увеличивает объемы экспорта. А по итогам 2021 года Ростовская область стала лидером российского агроэкспорта. Дон поставил продукции на \$6,8 млрд. Это более чем на 16% выше уровня 2020 года (тогда мы экспортировали сельхозтоваров на сумму свыше \$5,9 млрд). Регион экспортирует практически все группы продовольствия. Традиционно главные позиции — злаки и подсолнечное масло. Основные направления — Северная Африка (Египет), Юго-Восточная Азия, Китай, Турция, Индия и др. дружественные страны. С нашими внешнеэкономическими партнерами мы в постоянном диалоге. К слову, на долю недружественных

стран в общем объеме экспортных поставок приходилось не более 10%. Так что, закрытие этих рынков для нас неприятно, но не критично. В среднесрочной перспективе мы ставим перед собой задачу по наращиванию объемов несырьевого неэнергетического экспорта, к которому относится сельхозпродукция и продукты ее переработки.

BG: В 2021 году в Ростовской области собрали 2 млн т масличных культур, что создало предпосылки для наращивания объемов переработки. Удалось нарастить?

В.Г.: Основная масличная культура — подсолнечник, в переработке которого мы видим рост. Так, за пять месяцев 2022 года предприятия Дона произвели на 19% больше растительного масла, чем за аналогичный период прошлого года. Напомню, что по итогам 2021 года регион произвел порядка 695 тыс. т растительного нерафинированного масла и занял второе место в

стране, а также более 360 тысяч т растительного рафинированного масла, что стало третьим показателем в России. Масложировую отрасль в Ростовской области представляют три крупных, два средних и ряд малых предприятий. Общие мощности по переработке маслосемян в регионе — 2,4 млн т в год. В 2021-м наши заводы переработали 1,5 млн т.

BG: Одна из целей развития донского АПК — углубление переработки сырья. Есть несколько крупных проектов: производство аминокислот «Донбиотех», строительство Первого сахарного завода и др. Какова судьба этих проектов?

В.Г.: «ДонБиоТех» («Донские биотехнологии», мощность 250 тыс. т в год, — BG) проект долгоиграющий, сложный, но абсолютно реальный. Его строительная готовность превышает 80% (с 2014 года по 2018-й вложено более 13 млрд руб., затем проект «заморозили», — BG). Есть вопросы по технологии, которая будет применяться, подбору оборудования, что требует времени и дополнительных инвестиций (еще 17 млрд руб., — BG). Сейчас работаем с потенциальными инвесторами.

Идет работа и над проектом строительства сахарного завода в Целинском районе (стоимость объекта — порядка 21,2 млрд руб., — BG). Получены и обновлены все технические условия по подключению к инженерным сетям и коммуникациям. Проект полностью готов к началу реализации. Однако, в связи с санкционной политикой стран Запада, возникла необходимость переориентации проекта на отечественных поставщиков оборудования и комплектующих, а также на компании из дружественных стран. Идут переговоры и по привлечению финансирования для проекта. В структуре инвестиций будут частный капитал и заемные средства.

Процесс несколько затянулся: высокие процентные ставки по привлекаемым кредитам, трудность привлечения капитала, внешнеэкономическая неопределенность — все это не способствует активной реализации намерений инвесторов. Тем не менее, они успешно адаптируются к изменившимся условиям. В настоящий момент виден свет в конце тоннеля.

BG: В последние годы на Дону возродили производство и переработку индейки, утки и бройлеров. Эта продукция также имеет экспортный потенциал. Какова дальнейшая стратегия развития птицеводства? ➔18

17→ В. Г.: На территории области работают 13 птицеводческих предприятий, на них заняты более 5 тыс. человек. Мясо производят пять крупных фабрик: «Индюшкин двор», «Новые утиные фермы», «Ростовский бройлер», ЗАО «Красносулинская птицефабрика» и «Донецкий бройлер». По итогам 2021 года, производство мяса птицы во всех категориях хозяйств составило 93,1 тыс. т или 238,7% к уровню 2020 года.

ВГ: В чем причина такой динамики?

В. Г.: На Дон пришли профильные инвесторы и перезапустили площадки, которые простаивали. Так, с третьего квартала 2020 года на бывших мощностях ГК «Евродон» и «Донстар» заработали ООО «Индюшкин двор» и ООО «Новые утиные фермы». Они входят в структуру федерального холдинга — ГК «Дамате». В 2021 году заработала фабрика «Ростовский Бройлер» на мощностях ГК «Белая птица». Инвестором нового предприятия, которое возобновило производство на площадках выращивания родительского стада в Семикаракорском районе, стала ГАП «Ресурс».

В ближайших планах инвесторов — существенное увеличение производства. Вы спросили какая стратегия? — Стратегия у нас простая — расти, несмотря на сложности.

СКОВОДСТВО КАК ПРИОРИТЕТ

ВГ.: Увеличение производства мяса и молока — задачи, решение которых усиливает продовольственную безопасность страны, что в нынешних условиях особенно актуально. Одно из решений таких задач — запуск новых высокотехнологичных ферм. Однако в 2022 году два крупнейших агрохолдинга — «Степь» и «Агрокомплекс им. Н.И. Ткачева» — отказались от проектов строительства в Ростовской области крупных животноводческих ком-

плексов «по объективным причинам». Выходит, теперь такие проекты невозможно реализовать в регионе?

В. Г.: Инвесторы, инициировавшие эти проекты, увидели, что сейчас их реализация экономически нецелесообразна. И это при том, что обе компании вышли на высокую стадию предпроектной готовности. Инвесторы собирались приступить к активной фазе реализации проектов. Однако резкий рост цен на стройматериалы, оборудование и увеличение сроков окупаемости (она вышла за пределы 15 лет) привели к остановке проектов. Если ситуация изменится к лучшему, инвесторы к этим проектам вернуться. Ростовская область по-прежнему остается для указанных компаний приоритетным регионом.

А для нас в приоритетах — развитие молочной промышленности. Так, в 2021 году сельхозпроизводители Дона, при господдержке, провели модернизацию 20 ферм, приобрели оборудование на 120 млн руб., закупили 967 голов племенного молодняка крупного рогатого скота, из которых 727 голов — импортной селекции.

В 2022 году в модернизацию молочных комплексов планируется вложить не менее 120 млн руб. Будет закуплено порядка 1,5 тыс. голов племенного молодняка КРС отечественной и импортной селекции.

ВГ.: Какие меры поддержки животноводов действуют сейчас в Ростовской области?

В. Г.: Хозяйствам оказывается комплексная поддержка. Так, действует субсидия на возмещение части затрат на содержание товарного маточного поголовья КРС мясных пород и их помесей. Предприятиям возмещается часть затрат на производство мяса, которое поставляется на переработку. Есть субсидия на возмещение части затрат на поддержку производства молока, реализованного и (или) отгруженного на собственную переработку.

Для тех, кто занимается мелким рогатым скотом также действует поддержка. Хозяйствам субсидируются затраты, связанные с наращиванием маточного поголовья овец и коз. Действуют субсидии на поддержку производства шерсти, полученной от тонкорунных и полутонкорунных пород.

Для животноводческих предприятий есть субсидии на уплату страховых премий, начисленных по договорам агрострахования, и на приобретение оборудования, машин и механизмов для молочного скотоводства. Такая компенсация ранее составляла 30% от затрат.

ВГ.: А сейчас она больше или меньше?

В. Г.: В 2022 году были внесены дополнения, согласно которым размер такой субсидии составляет 50% от общего объема затрат и 70% — от затрат на приобретение роботизированных комплексов для обслуживания молочных коров.

ВГ.: Как еще изменилась система поддержки животноводов Дона?

В. Г.: Для стимулирования развития молочного скотоводства в хозяйствах, интенсивно занимающихся растениеводством и имеющим большие земельные площади, действуют субсидии на возмещение части затрат на приобретенную сельхозтехнику. Предприятиям, которые в 2022 году занялись производством молока, возмещается 40% затрат. Для остальных молочных животноводов такая субсидия — 20%.

А также появилась новая субсидия на возмещение части затрат на приобретение кормов, комбикормов и их компонентов для отдельных подотраслей животноводства. Мера действует для крупных, средних хозяйств и фермеров.

ВГ.: А как поддерживаете племенные хозяйства?

В. Г.: На их поддержку в 2022 году из федерального и регионального бюджетов выделено 357,9 млн руб., из которых 205,3 млн предусмотрены на племенное маточное

поголовье, 62,6 млн — на приобретение племенного молодняка КРС мясного направления, 90 млн руб. — на приобретение племенного молодняка КРС молочного направления отечественной и импортной селекции. Эти меры способствуют сохранению и увеличению генофонда пород, которые разводят на территории области.

ПЕРСПЕКТИВЫ САДОВЫЕ И ТЕПЛИЧНЫЕ

ВГ: В последние шесть лет, на волне импортозамещения, на юге активно развиваются интенсивное садоводство и тепличное овощеводство. Однако в Ростовской области, в отличие от соседних Кубани и Ставрополья, эти направления АПК слабо развиты. Почему?

В. Г.: Начнем с садоводства. Ежегодно в Ростовской области производится закладка 200 га молодых садов. Закладывают осенью, после наступления благоприятных погодных условий. Речь, в частности, о таких проектах, как производство и переработка сливы в Цимлянском районе (инвесторы ООО «Дары Садов» и ООО «Дон-Агро»), сад суперинтенсивного типа на капельном орошении в Куйбышевском районе (ООО «Рассвет»), сады в Семикаракорском районе (ООО «Задонье»). Кроме того, с 2018 года ООО «Агрофирма Донецкая Долина» реализует проект по созданию «садоводческого кластера», в который входят питомник плодовых деревьев и интенсивный черешневый сад. (Инвестор вложит в проект порядка 330 млн руб., — ВГ).

Да, проектов не так много, как хотелось бы. Но они есть. Садовое направление развивается и поддерживается. В 2022 году на его поддержку из федерального и областного бюджетов предусмотрено 98,8 млн руб.

ВГ: Одно из направлений импортозамещения в садоводстве — выращивание саженцев. Ранее их поставляли из Европы. Затем появились питомники на Ставрополье и Кубани.

В. Г.: У нас свои питомники тоже есть. Во всех проектах, о которых я говорил, для осуществления закладки используются отечественные саженцы. В том числе и донские. Сейчас в Ростовской области саженцы плодовых культур выращивают ООО «АФ «Красный Сад», ООО «Агрофирма Донецкая Долина», ИП глава КФХ Рягузов и ООО НПФ «Донской питомник». Они производят посадочный материал под заказ для хозяйств Дона и соседних регионов. В 2021 году наши питомники вырастили около 400 тыс. саженцев.

ВГ: Теплиц на Дону, по сравнению с соседями, тоже немного.

В. Г.: В Ростовской области традиционно преобладает производство овощей в открытом грунте. Агроарии выращивают картофель, капусту, морковь, свеклу, лук, томаты, огурцы и др. Овощеводство закрытого грунта в регионе представлено шестью тепличными комплексами (ТК). Их общая производственная площадь — 50 га, годовой объем — 25,6 тыс. т. Это, преимущественно, огурцы. Но есть также и томаты, зелень (салат, шпинат и др.). Самый крупный ТК — ООО «Донская усадьба» (входит в федеральную ГК «РОСТ») специализируется на круглогодичном выращивании овощей. В 2018 году компания запустила в Тарасовском районе 1-ю и 2-ю очереди комплекса площадью 14,7 га. Их мощность — 11,5 тыс. т в год. Работают 300 человек. В планах инвестора реализация 3-й очереди, →20

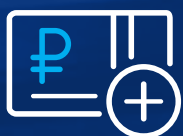


ФОТО ПРЕДОСТАВИЛ ПРАВИТЕЛЬСТВО РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ВИКТОР ГОНЧАРОВ (В ЦЕНТРЕ): «МАСЛОЖИРОВАЮЩАЯ ОТРАСЛЬ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРЕДСТАВЛЯЮТ ТРИ КРУПНЫХ, ДВА СРЕДНИХ И РЯД МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ. ОБЩИЕ МОЩНОСТИ ПО ПЕРЕРАБОТКЕ МАСЛОСЕМЯН В РЕГИОНЕ — 2,4 МЛН Т В ГОД»

Депозиты для бизнеса

ЗАСТАВЬТЕ СВОИ ДЕНЬГИ РАБОТАТЬ БЕЗ ОСТАНОВКИ



Высокий
и гарантированный
доход



Способ
и периодичность
выплаты % – на выбор



Можно открыть
без визита
в банк

8 800 200 77 99 / VTB.RU



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ВИКТОР ГОНЧАРОВ ОТМЕТИЛ, ЧТО ХОЗЯЙСТВА, РАЗВИВАЮЩИЕ АГРОТУРИЗМ, МОГУТ НАПРАВИТЬ СРЕДСТВА ГОСПОДДЕРЖКИ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ГОСТИНИЦ, ПОДКЛЮЧЕНИЕ К ИНЖЕНЕРНЫМ СЕТЯМ И ПРИОБРЕТЕНИЕ НЕОБХОДИМОГО ОБОРУДОВАНИЯ

18→ что позволит увеличить мощность до 16,8 тыс. т в год.

В перспективе до 2030 года — открытие тепличных комплексов в Донецке, Гуково и Сальском районе. Реализация этих проектов позволит создать свыше 500 рабочих мест и выращивать еще порядка 17 тыс. т овощей в год.

ОТ ВИНОГРАДАРСТВА К АГРОТУРИЗМУ

ВГ: Ростовская область является в России самой северной территорией по выращиваю винограда технических сортов в промышленных объемах, входит в топ-5 винодельческих регионов страны. Какие меры поддержки виноградарей действуют на Дону?

В.Г.: Поддержка оказывается в рамках федеральной и региональной программ. Так, в 2022 году из федерального бюджета на условиях софинансирования выделяется 50,2 млн руб. на стимулирование развития в регионе виноградарства и виноделия. В текущем году планируется произвести закладку виноградников на общей площади 100 га в пяти районах — Константиновском, Мартыновском, Семикаракорском, Каменском и Куйбышевском.

Кроме того, из средств областного бюджета виноградарям предоставляются субсидии на возмещение части затрат на работы по уходу за автохтонными (аборигенными) сортами в плодоносящем возрасте. Лимит средств по данному направлению — 5,9 млн руб.

Еще в 2022 году для виноградарей Дона предусмотрен новый вид поддержки — предоставление субсидии из областного бюджета на возмещение части затрат на приобретение сельхозтехники. На это предусмотрены 8 млн руб. Размер субсидии — 40% от суммы затрат.

Мы понимаем, что виноградарство и виноделие могут успешно развиваться только при наличии мощной сырьевой базы.

Сегодня у донских виноградарей достаточно ресурсов для увеличения площадей под виноградники, развития сырьевой базы, обеспечения винзаводов качественным сырьем. В прошлом году заложили 70 га виноградников. Всего за минувшие пять лет общая площадь виноградников в области увеличилась на 344 га. Сейчас площадь плодоносящих виноградников в регионе составляет 1,6 тыс. га. И есть планы по расширению площадей. Потому что, подчеркиваю, есть задача обеспечить переработчиков собственным качественным сырьем.

В Ростовской области работают 15 лицензированных производителей винодельческой продукции. Восемь из них — это крупные и средние по мощности заводы: ОАО «Цимлянские вина», АО «Миллеровский Винзавод», ООО «Вилла Звезда», ООО ДВХ «Эльбюзд», ООО «ЗеНа», АО «Танаис», ОАО «Янтарное», ООО «Кантина»), а семь — крестьянские (фермерские) хозяйства: ИП Губин, Молчанов, Зареченский, Химичев, Сердюк, Мещаненко и Журавлев. По итогам пяти месяцев 2022 года наши виноделы приготовили 121,5 тыс. декалитров (или 1,7 млн бутылок). Это вдвое больше, чем в прошлогодних январе-мае.

Хотелось бы особенно остановиться на том, что в последние годы возрождается и набирает обороты флагман донского виноделия — ОАО «Цимлянские вина». В прошлом году завод произвел 97 тыс. дал винодельческой продукции (1,4 млн бутылок). В настоящее время предприятие стабильно развивается, прорабатывает туристические маршруты, продвигает продукцию в розничном сегменте и сегменте HoReCa.

ВГ: Сегодня в области есть сложности с продажей донских вин. Одельной специализированной розничной сети нет, а крупные торговые операторы зачастую отказываются ставить такую продукцию на полки, как «необоснованно дороговую». Как помогаете виноделам в продвижении и продаже продукции?

В.Г.: Такую работу ведет департамент потребительского рынка региона. Регулярно проводит выставки-дегустации для сегмента HoReCa, закупочные сессии с ритейлерами. В итоге, налажены поставки продукции донских виноделов в некоторые рестораны, отели и магазины.

Департамент инициировал и организовал акцию «Люблю Донское». Это программа мероприятий, которая направлена на популяризацию местных вин. В период проведения акции отмечается всплеск покупательского спроса на донские вина в торговых точках. В следующий раз планируем выйти за рамки сетевой розницы и попробовать провести акцию в сегменте HoReCa: сегодня все больше ресторанов вводят в свои винные карты донские вина.

Кстати, недавно, в мае, на площадке ресторана «Эрти», прошла выставка-дегустация «Донской винный пикник», которая вызвала большой интерес со стороны потребителей.

На этот год департамент разработал календарь выставочно-ярмарочных мероприятий с эногастрономической составляющей. В него вошли порядка 30 активностей с участием донских виноделов и хозяйств. Так, в начале июля впервые пройдет винная ярмарка. Ее проведение стало возможным после того, как в декабре 2021 года были внесены изменения в федеральное законодательство. В ярмарке примут участие лицензированные виноделы региона. А в октябре уже в третий раз состоится Областной фестиваль «Долина Дона».

ВГ: «Долина Дона» — это еще и защищенные географическое указание (ЗГУ), которое наносится на контрэтикетки ряда местных вин, и название специализированного кластера, который развивается в Ростовской области в последние годы. В каком состоянии кластер находится сейчас?

В.Г.: Развивается по четырем направлениям: образование, туризм, фирменная роз-

ничная сеть и межотраслевые производственные связи. Кластер объединяет около 40 участников: виноградарские и винодельческие предприятия, вузы, производители сельхозтехники, турфирмы, объекты HoReCa, ритейлеры, представители различных ассоциаций и союзов, связанных с данной отраслью.

В рамках кластера идет реализация целого ряда проектов. Так, для обеспечения виноградарства и виноделия кадрами Донской государственной технической университет (ДГТУ) готовит студентов по специальности «Технологические процессы и оборудование бродительных производств и виноделия». Это — новая кафедра, которая уже выпустила 58 человек.

При реализации проекта «Туризм» осуществляется интеграция виноделов в туристическую сферу региона, формируется спрос на эногастрономические маршруты, разрабатываются мероприятия, направленные на популяризацию местного виноделия.

В планах развития территориального кластера на второе полугодие — расширение состава участников, формирование перечня турпродуктов, включающих донские винодельни в список объектов для посещения, проведение выставок-ярмарки, фестивалей и мастер-классов.

ВГ: В Ростовской области есть 10 объектов винного туризма. Какая поддержка им оказывается?

В.Г.: Во-первых, информация об этих объектах включается в рекламные материалы о туристской привлекательности региона, размещенные на различных интернет-ресурсах, в соцсетях, в таргетированной рекламе Travel Programmatik, тиражируется на мероприятиях и выставках.

Во-вторых, в федеральный проект «Винные дороги Боспорского царства», наряду с объектами Крыма и Кубани, включены и винодельни Ростовской области, в частности, хозяйство «Эльбюзд». В целях популяризации маршрута проводятся информационные и пресс-туры, создан туристический путеводитель.

В-третьих, в целях развития винного туризма на территории РФ Минсельхоз России осуществляет сбор заявок на получение гранта «Агротуризм» в 2023 году. «Агротуризм» — новый вид господдержки: размер субсидии — от 3 млн до 10 млн руб. (на одного получателя). В 2023 году общий объем финансирования (в рамках гранта) предполагается увеличить до 500 млн руб., а в 2024-м — до 700 млн руб. Эти деньги можно будет направлять на создание гостиниц и их подключение к инженерным сетям, монтаж и покупку туристического оборудования, приобретение техники или спецтранспорта, проведение работ по благоустройству территории. Например, создание и обустройство зон отдыха.

Так вот, четыре донских производителя винодельческой продукции уже направили заявки на получение такого гранта. Помимо упомянутого уже ООО ДВХ «Эльбюзд», это три предпринимателя — главы КФХ Игорь Губин, Николай Молчанов и Юрий Химичев.

Развитие туристской инфраструктуры на винодельнях — одна из главных задач для формирования в Ростовской области устойчивого турпотока. Поэтому мы приветствуем участие наших виноделов в конкурсе на федеральный грант и со своей стороны будем также их всесторонне поддерживать.

Беседовал Владимир Андреев



«ФОКУС БИЗНЕСА СМЕСТИТСЯ НА РОСТОВ»

Генеральный управляющий отеля Grand Rostov by Hyatt Regency Сергей Клименко — о готовности Ростова конкурировать с Сочи за бизнес-туристов, сокращении горизонтов планирования и необходимости выдерживать стандарты сети без операционной поддержки с ее стороны.

— Какова ситуация в вашем сегменте рынка?

— Grand Rostov by Hyatt Regency принял первых гостей уже в день открытия 16 июня. Мы уверены, что запуск этого многолетнего проекта станет новым этапом в развитии ростовской индустрии гостеприимства. Подчеркну, что завершить работы удалось в довольно жестких условиях, обусловленных санкциями и экономическим кризисом. Это стало возможно благодаря работе нашей команды, поддержке ГК «Агроком» и активному личному участию председателя совета директоров группы Ивана Саввиди. Появление нашего отеля станет большим вкладом в развитие всего города. Если раньше многие не учитывали Ростов как место, где можно задержаться даже на 2-3 дня, то сейчас таких людей стало больше, поскольку появился выбор достойных отелей, где можно за разумные деньги провести пару дней. По соотношению цены и качества мы заметно выигрываем у отелей в Анапе, Геленджике, не говоря уже о Сочи.

— На какую загрузку номерного фонда вы ориентируетесь?

— Для нас это 70% — золотая середина, которая позволяет обеспечить оптимальную загрузку операционных служб и инфраструктуры. Что касается перспектив достижения этого показателя, то бизнес ищет и будет искать возможности для работы в новых реалиях, и крупные компании будут нуждаться в проведении различных встреч и мероприятий.

— В какие сроки вы планируете достичь целевой загрузки?

— На это влияет множество факторов, которые от нас совершенно не зависят — когда откроется аэропорт, в какие сроки стабилизируется ситуация в целом. Сейчас наш горизонт планирования — 2-3 месяца, а мероприятия, даже крупные, планируются всего за 3-4 недели. Раньше этот срок составлял до полутора. Такая картина сложилась еще на фоне пандемии. Однажды в отеле «Hyatt Regency Петровский Парк» день в день были забронированы 109 из 298 номеров, то есть треть номерного фонда.

Сейчас мы получаем запросы на проведение небольших частных мероприятий за две недели. Для нас это нормальный срок — мы достаточно гибкие в плане операционной

деятельности и умеем планировать свое пространство.

— За счет чего вы планируете конкурировать в сегменте, где предложение превышает спрос?

— Мы — MICE-отель (от англ. Meetings, Incentives, Conferences, Exhibitions; проведение корпоративных мероприятий). Изначально мы создавали инфраструктуру для гостей, прибывающих на деловые конференции и др. У них есть возможность заниматься спортом, плавать в бассейне. Есть доступ в многочисленные пространства для встреч и переговоров — конференц-залы, лобби отеля, небольшие кабинеты, рестораны и бары. Приехав в новый город на 2-3 дня, у гостя нет необходимости покидать отель. С другой стороны, мы активно рассказываем клиентам о возможностях окунуться в локальную культуру — побывать в музеях, посмотреть достопримечательности, сходить на набережную, посетить лучшие городские рестораны и т. д.

— Какова сейчас ваша целевая аудитория (ЦА) и как она изменилась в последнее время?

— Раньше мы рассчитывали в первую очередь на визиты многочисленных делегаций компаний из различных отраслей. Сейчас этот трафик резко сократился. Раньше компания могла привезти на юг сотрудников из всех своих филиалов на 2-3 дня в качестве благодарности за хорошую работу. Численность таких групп составляла 200-250 человек. Наша инфраструктура рассчитана именно на этот показатель. У нас есть и залы для проведения мероприятий, и необходимое количество номеров. Теперь же численность корпоративных делегаций — не более 100 человек.

В ресторанах ЦА другая. В итальянском ресторане Amalfi это ростовчане, которые ходят и в другие заведения с итальянской кухней. В скай-баре Empire на 16-м этаже сделан акцент на паназийскую кухню и коктейли, его будут посещать их поклонники из числа местных жителей и ростовчане, которые хотят показать своим гостям из других городов виды Ростова. Это премиальная локация с панорамными окнами, из которой видно весь город и левый берег.

Еще одна часть аудитории — транзитные гости, которые направляются

на юг, и ростовчане, желающие разнообразить свой досуг, сняв номер в нашем отеле.

— Как делится выручка между сдачей номеров и проведением мероприятий?

— Стандартное распределение — 60% приносит номерной фонд, 40% — проведение конференций и услуги ресторанов. Конечно, сейчас на рынке это соотношение может меняться. Можно ожидать, что осень традиционно станет временем корпоративного сегмента, а летом основную загрузку обеспечат транзитные гости. Какой будет зима, представить пока сложно. Будут ли, например, проходить традиционные мероприятия во второй половине января? Это, опять же, зависит от Платова, «РЖД» и ситуации на границе.

— Есть ли у Ростова специфика по сравнению с другими регионами России?

— До чемпионата мира в Ростове не было тысячи номеров, подходящих для размещения гостей крупного мероприятия. Теперь такая инфраструктура есть. И не будь транспортных ограничений, я уверен, сейчас фокус интереса сместился бы с Сочи на Ростов. Потому что Сочи сильно загружен. А в Ростове есть премиальные сетевые отели, у города отличная гастрономическая репутация, и он тоже расположен на юге.

— Hyatt заявил о приостановке девелоперской и операционной деятельности в России. Удается ли вам в этих условиях следовать стандартам сети?

— В этих заявлениях не было речи о расторжении действующих соглашений. Наш нынешний договор с материнской компанией действует с момента начала операционной деятельности, то есть с середины июня. Срок его действия — 20 лет. Поэтому мы с полным правом носим название Grand Rostov by Hyatt Regency. Сложность может возникнуть с внедрением новых требований. Если Hyatt введет новые стандарты, знания о них нам будут недоступны. Но нынешним требованиям бренда мы полностью соответствуем. Потому что у клиентов есть определенное понимание того, что такое Hyatt, они выбирают его на основе своих ожиданий и обмана этих ожиданий не простят.



ПОМОГАТЬ НЕ МЕШАЯ

В 2022 ГОДУ НА ПОДДЕРЖКУ АПК И КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫДЕЛЕНО 8 МЛРД РУБ., НА 1 МЛРД РУБ. БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПОДРЯД РЕГИОН СТАВИТ РЕКОРДЫ ПО ОБЪЕМАМ ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ КУЛЬТУР, НАХОДИТСЯ В РФ В ЛИДЕРАХ ПО ЗЕРНОВЫМ И МАСЛИЧНЫМ. ПО МНЕНИЮ АГРАРИЕВ И ЭКСПЕРТОВ, ГОСПОДДЕРЖКА — ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ МЕР, КОТОРАЯ ДОЛЖНА ПОМОГАТЬ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯМ ЮГА НЕ ТОЛЬКО ВЫЖИВАТЬ, НО И РАЗВИВАТЬСЯ. ОДНАКО УРОВЕНЬ ТАКОЙ ПОДДЕРЖКИ ДАЛЕКО НЕ ВСЕГДА ОТВЕЧАЕТ ОЖИДАНИЯМ АГРАРИЕВ. АЛЕКСАНДРА БУРЛАКОВА, НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВА



ФОТО: ВИКТОРА КОРОТКОВА

ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ОЦЕНКАМ МИНСЕЛЬХОЗА РФ, В ЦЕЛОМ УРОЖАЙ-2022 МОЖЕТ СОСТАВИТЬ 130 МЛН ТОНН, ИЗ КОТОРЫХ 87 МЛН ТОНН — ЭТО ПШЕНИЦА

ХОРОШИЕ ВИДЫ, ВЫСОКИЕ РИСКИ

Поданным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, в 2021 году в регионе собрали 13,7 млн т зерновых и зернобобовых (на 9,1% больше, чем в 2020-м). Область заняла второе место, уступив лишь соседней Кубани. Всего в России было собрано 120,7 млн т зерна, в том числе 75,9 млн т пшеницы (данные Росстата). В прошлом году Дон впервые собрал более 2 млн т масличных (рост — 35,4%), это вывело Ростовскую область на первое место в России. В донском правительстве основные причины роста производства сельхозпродукции связывают с усилением господдержки, инвестициями в модернизацию технических парков, применением хозяйствами передовых технологий и реализацией проектов по мелиорации земель, что актуально, например, для возделывания таких культур, как кукуруза и рис.

По мнению аграриев, рекордные урожаи стали возможны благодаря передовым технологиям и хорошим погодным условиям. Так, директор ООО «Аврора» Николай Попивненко заметил, что щедрые осадки осенью 2020 года и теплая зима 2021-го, а затем и продолжительная дождливая весна создали отличные предпосылки для хорошего урожая

озимых. «Мы не можем повлиять на геополитическую ситуацию, на мировые цены и действия правительств, — сказал гендиректор ООО «Белозерное» Сергей Громаков. — Однако мы можем повлиять на эффективность производства. Высокоэффективное и технологичное производство выживет в любых условиях. Это, собственно, и показывают в регионе результаты последних лет».

Впрочем, опрошенные представители отрасли согласились, что господдержка также имеет значение. «Хорошие и правильные меры поддержки — льготное кредитование, субсидирование процентных ставок по кредитам, — заметил, в частности, Сергей Громаков. — Из региональных мер — это 20-процентная субсидия на покупку техники, приобретенной в регионе. В прошлом году мы купили комбайны и косилки завода «Ростсельмаш» и получили субсидию из областного бюджета».

Текущий год по урожайности и уровню господдержки обещает быть даже лучше предыдущего. По предварительным оценкам Минсельхоза РФ, в целом урожай-2022 может составить 130 млн т, из которых 87 млн т — пшеница. Об этом 12 мая на совещании по экономическим вопросам сказал президент Владимир Путин. По его словам, такой урожай позволит не только

с запасом обеспечить внутренние потребности страны, «но и нарастить поставки на глобальный рынок для наших партнеров, что очень важно для мировых продовольственных рынков».

Рост спроса на российское зерно ожидается в том числе в связи с сокращением экспортного потенциала Украины (по пшенице на 9 млн т и по кукурузе на 14 млн т), пояснила ВГ директор департамента аналитики Российского зернового союза Елена Тюрина. По ее оценкам, в сезоне 2021/22 из России вывезут 45 млн т зерновых, что на 8% меньше, чем в прошлом году, в том числе 36 млн т пшеницы (на 5% меньше, чем в прошлом году), 4 млн т кукурузы (на 6% меньше) и 3,8 т ячменя (на 40% меньше). «Основные объемы экспорта придутся на страны Ближнего Востока, Центральной Африки, — уточнила эксперт. — Кроме того, из-за текущей ситуации (когда из-за санкций для российских поставщиков закрылись западные порты и рынки) было принято решение создать (восточный) зерновой коридор Россия — Китай».

По итогам 2021 года в РФ крупнейшим экспортером сельхозпродукции стала Ростовская область. Как сообщил Минсельхозпрод региона, в текущем году донским аграриям предстоит убрать почти

3,35 млн га ранних зерновых. Основной фундамент будущего урожая был заложен минувшей осенью, когда засеяли свыше 2,9 млн га. Яровыми на Дону засеяли в 2022 году 1,8 млн га. По сравнению с 2021 годом в регионе нарастили группу масличных за счет подсолнечника: посевная площадь под эту культуру превысила 1 млн га.

По словам первого заместителя губернатора Дона Виктора Гончарова, погодные условия зимой 2021-2022 способствовали пополнению влаги в почве. Осадки выпали в среднем 56 мм в месяц (при норме 38 мм). В феврале запасы продуктивной влаги в метровом слое почвы под озимыми составляли 120-180 мм. «Это 100-140% от нормы и на 25-30 мм больше, чем год назад», — уточнил вице-губернатор.

По словам Николая Попивненко, несмотря на хорошие виды на урожай-2022, остаются риски, «которые аграрии не в силах нивелировать: град, резкое нарастание температур, иные погодные факторы». «Однако поля озимых (в области) сейчас выглядят лучше, чем в прошлом году. Видно, что своевременно (коллеги) внесли достаточно азотных удобрений», — отметил глава хозяйства.

Помимо рисков погодных и финансовых (из-за сильной волатильности валютного курса, подорожания всего того, что необходимо для производства) аграрии южных территорий, граничащих с Украиной, подвержены рискам геополитически и сильно переживают «из-за близости к театру военных действий», сказал Сергей Авакян, директор ООО «Рассвет» в Куйбышевском районе Ростовской области. «На наших полях смыкаются границы Донецкой и Луганской республик, — пояснил аграрий. — Мы оказались практически в эпицентре этих событий. Нам пришлось даже перенести хранение переходящих остатков зерна подальше от границы».

Президент холдинга «Урал-Дон» Александр Ярошенко высказал опасение, что из-за западных санкций в регионе вообще не будет семян пропашных культур или они пойдут по серым схемам через Казахстан и Турцию. «В этом случае семена будут стоить дорого, что (наряду с подорожанием удобрений агрохимии) приведет к повышению себестоимости готовой продукции, падению рентабельности, в целом плохо отразится на экономике компании», — резюмировал господин Ярошенко.

В первой половине 2022 года, на стыке сезонов, сельхозпроизводители действительно испытывают трудности, «обусловленные западными санкциями». Речь идет, в частности, об удорожании минеральных удобрений, средств защиты растений, запчастей к сельхозтехнике, заметила Елена Тюрина. Она добавила, что после введения санкций проблемы возникли →

→ у экспортеров в связи с невозможностью фрахтования крупнотоннажных европейских судов и ограничением судохозяйства в акватории Азовского моря. Из-за этого уже осенью у донских аграриев могут возникнуть трудности со сбытом зерновых, масличных и других экспортных позиций.

«Мы видим, что в новом сезоне работы у нас будет больше, а прибыли меньше, — признала Любовь Железная, директор ПКФ «Маяк» (переработчик сельхозпродукции). — Если раньше мы больше направляли на экспорт, контейнерами, то теперь будем отгружать по России, развозить по местам, “по полочкам”, да еще и платить 10% НДС. С другой стороны, мы рады, что зайдем на внутренний рынок со своей продукцией. При этом производить планируем столько же, сколько и раньше — 1-1,5 тыс. т в месяц в соответствии с производственной мощностью предприятия».

ПОШЛИНЫ И ДРУГИЕ ОЖИДАНИЯ

Еще 1 марта 2022 года Российский зерновой союз направил в правительство России обращение, в котором просил «срочно и полностью» отказаться от взимания экспортных пошлин на зерновые и семена масличных, «а ранее поступившие средства вернуть в полном объеме сельхозпроизводителям при условии принятия обязательств по расширению производства в текущем году и направления средств на инвестиции и заработную плату работников».

Вопрос отмены пошлины на экспорт зерновых правительством не рассматривается, сообщил во время Всероссийского зернового форума глава Минсельхоза Дмитрий Патрушев. По его словам, пошли-

ны и квоты доказали свою эффективность.

Однако аграрии сообщили ВГ, что не получают адекватного возврата средств, потерянных за счет пошлин, и не удовлетворены существующими мерами такой помощи государства. «Все разочарованы степенью государственной поддержки, — подчеркнул Сергей Авакян. — То, что анонсировалось ранее — до 50% возврата всех средств, не работает. По крайней мере, мы за два прошедших этапа действия этой меры поддержки так не получили».

По мнению Александра Ярошенко, южному АПК вообще не нужна поддержка ни государственная, ни региональная. «Намного больше пользы принесет отмена пошлин. Я подсчитал, что на каждый гектар земли в год получаю всего 1 тыс. руб. господдержки, а на пошлинах теряю 20 тыс. руб. с гектара. Так зачем нам такая работа?» — риторически заметил глава холдинга.

Сергей Громаков из «Белозерного», напротив, уверен, что господдержка нужна, но такая, которая реально помогает сельхозпроизводителям и выживать, и развиваться. Среди таких желаемых мер господин Громаков назвал поддержку окультуривания почв, мелиорации, инновационной деятельности, цифровизации.

Генеральный директор агрохолдинга «СТЕПЬ» Андрей Недужко уверен, что в существующих условиях предоставление дополнительной государственной поддержки и сохранение ранее заявленных эффективных мер крайне важны для аграриев. «Например, мы используем все существующие меры поддержки молочного животноводства, — сообщил господин Недужко. — Так, получаем субсидии на 1 кг

реализованного молока, на содержание племенного маточного поголовья, на возмещение части затрат на приобретение кормов и на приобретение поголовья. Все это работает».

9 июня на предуборочном совещании в рамках выставки «День донского поля» Виктор Гончаров рассказал, что в Ростовской области в 2022 году на развитие АПК и комплексное развитие сельских территорий из федерального и регионального бюджетов предусмотрено 8 млрд руб. «Это на 1 млрд руб. больше, чем в 2021 году, — уточнил вице-губернатор. — В текущем году определено беспрецедентное финансирование за счет средств областного бюджета — 5,6 млрд руб. Донским аграриям помогает и механизм льготного кредитования. Селянам уже выдано льготных краткосрочных кредитов на общую сумму более 8 млрд руб., а одобрено — на 11,4 млрд руб.» (подробнее о льготном кредитовании читайте в этом приложении на стр. 24).

Для сравнения: в соседнем Краснодарском крае в 2021 году господдержка агропрома составила 9,6 млрд руб. «В 2022 году мы сохранили все действующие меры и вводим новые, — процитировала главу администрации Кубани Вениамина Кондратьева его пресс-служба. — Основная задача — нарастить объем производства сельхозпродукции до 539 млрд руб. С этого года запланированы субсидии аграриям в размере 30% затрат на покупку отечественных семян кукурузы и подсолнечника, а также до 70% затрат на культуры, необходимые для сохранения плодородия земель. Фермеры и самозанятые будут получать средства на строительство теплиц для выра-

щивания ягод, увеличится субсидирование реализации молока (с 2 руб. до 3 руб. за килограмм) и мяса (с 5 руб. до 10 руб. за кило). В целом государственная поддержка предприятий агросектора края в 2022 году составит порядка 10 млрд руб. федеральных и краевых средств».

Например, лимит края по льготным кредитам составляет 1,75 млрд руб. Минсельхоз региона уже одобрил более 530 заявок от сельхозпредприятий на общую сумму 13 млрд руб. Сумма субсидий на конец апреля составляет более 1,52 млрд руб. «Кроме того, из резервного фонда Правительства РФ более 26 млрд руб. выделено на поддержку системообразующих предприятий АПК. Эти деньги также будут направлены на льготные кредиты: размер — до 5 млрд руб., ставка — 10% годовых, срок — не более 12 месяцев», — сообщили в министерстве.

«Кроме льготного кредитования должны быть ясные прозрачные виды поддержки, — подчеркнул Сергей Громаков. — Пусть их будет немного — четыре-пять, но они будут направлены на поддержку проектов повышения плодородия почв, внедрение инноваций. Например, таких как специализированное программное обеспечение, чипирование животных, точное земледелие, спутниковый мониторинг и др. И эти виды поддержки должны быть существенными, позволяющими аграриям компенсировать до 70% затрат, например, на внедрение действительно эффективных технологий. Так, на почвах, которые “пролечили” с научным подходом, вложив по 20 тыс. руб. на гектар, мы резко увеличивали объем производства. В частности, по зерновым урожайность выросла с 25 центнеров на гектар до 75 центнеров». ■

ПРОЕКТ

Коммерсантъ

Юг России



СУПЕРОБЛОЖКА



ИД «Коммерсантъ» предлагает разместить рекламу Вашей компании на Суперобложке газеты «Коммерсантъ». Это четыре полноцветные полосы формата D3, в которые вкладывается газета. Как показывает практика, реклама, размещенная на Суперобложке, пользуется особым вниманием со стороны наших читателей.

Суперобложка — это не просто реклама, это уникальный шанс стать «лицом» авторитетной деловой газеты «Коммерсантъ»! Первым, что увидят наши читатели, взяв в руки «Коммерсантъ», будет реклама Вашей компании.

Читательская аудитория «Коммерсанта»

Бизнес-аудитория (средний, крупный бизнес); владельцы предприятий, руководители разных уровней, высококвалифицированные специалисты и служащие

16+ реклама

Рекламная служба: тел. (863) 308-15-05, e-mail: reklama@rostov.kommersant.ru

КРЕДИТНО-ПОЛЕВОЙ РАСКЛАД

В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2022 ГОДА ОБЪЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ АПК В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПРЕВЫСИЛИ 12,5 МЛРД РУБ., ЭТО НА 40% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОД НАЗАД. ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА — УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА НА ЛЬГОТНЫЕ КРЕДИТЫ ПО ГОСПРОГРАММАМ СО СТАВКОЙ ДО 5% ГОДОВЫХ. СЕЙЧАС, КОГДА РЕЗКО ПОДОРОЖАЛИ СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА, ВОЗНИКЛИ СЛОЖНОСТИ С ПОСТАВКАМИ ИМПОРТНОЙ ТЕХНИКИ И ЗАПЧАСТЕЙ, АГРАРИИ ХОТЯТ ВИДЕТЬ В БАНКЕ НЕ ТОЛЬКО КРЕДИТОРА, НО И ПАРТНЕРА, СПОСОБНОГО В ТРУДНУЮ МИНУТУ ПОВЕРИТЬ И ПОДДЕРЖАТЬ, УВЕРЕНЫ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ЭКСПЕРТЫ ОТРАСЛИ. НАТАЛЬЯ ВАСИЛЬЕВА, ЕЛЕНА МИРОНЧИК



ПО ПРОГРАММЕ МИНСЕЛЬХОЗА РФ ХОЗЯЙСТВАМ ЮГА ДОСТУПНЫ КРЕДИТЫ ПО СТАВКАМ ОТ 1% ДО 5% ГОДОВЫХ НА РАЗВИТИЕ РАСТЕНИЕВОДСТВА, ЖИВОТНОВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ

По информации Южного ГУ Банка России, в 2021 году объемы кредитования сельхозпроизводителей показали рост в трех аграрных регионах юга. Наибольший прирост был в Ставропольском крае — около 60% по сравнению с 2020 годом. На втором месте (по динамике кредитования АПК) — Ростовская область с показателем 24,6%. На третьем — Кубань (почти 15% роста). При этом из указанной тройки больше всего кредитов (в абсолютных цифрах) получили кубанские сельхозпроизводители: более 130,8 млрд руб. в 2021 году против 113,9 млрд руб. в 2020-м. Для сравнения: общая сумма кредитования аграриев на Дону и Ставрополье в прошлом году составила 55,1 млрд руб. и 89,3 млрд руб. соответственно (см. таблицу).

В первом квартале текущего года темпы и объемы кредитования АПК в Краснодарском и Ставропольском краях снизились (на 17% и 66%), тогда как Дон, напротив, показал положительную динамику. В январе — марте аграрии Ростовской области получили от банков более 12,5 млрд руб. (против почти 9 млрд руб. за первые три месяца 2021 года). Таким образом, рост составил около 40%.

Сегодня в Ростовской области кредиты сельхозпроизводителям выдают 20 банков — местных и филиалов иногородних. Из них наиболее активны — Сбербанк, Россельхозбанк, ВТБ, Газпромбанк, «Кубань Кредит», «Центр-инвест» и др.

Так, в Ростовском филиале АО «Россельхозбанк» (РСХБ) сообщили, что динамика объемов кредитования предприятий АПК стабильна: прирост составляет около

10% в год. Однако общую сумму кредитования здесь не назвали.

В банке «Кубань Кредит» рассказали, что за первые месяцы 2022 года с аграриями было заключено 259 договоров на сумму свыше 6,4 млрд руб., тогда как в первом квартале 2021 года было 243 договора на общую сумму 5,5 млрд руб. «По состоянию на 1 мая 2021 года кредитный портфель АПК у нас составлял 24,3 млрд руб., а к 1 мая 2022 года портфель увеличился до 29 млрд руб. Доля кредитов АПК в общем корпоративном портфеле банка составляет 47%», — уточнили представители «Кубань Кредита».

В «Центр-инвесте» рассказали, что в последние годы увеличивали объемы кредитования аграриев. Так, в 2021-м банк выдал сельхозпроизводителям 14,2 млрд руб. против 12,9 млрд руб. годом ранее. По итогам минувшего года аграрная доля в общем кредитном портфеле банка превысила 40%. Но в 2022 году ситуация изменилась, признала начальник управления по работе с корпоративными клиентами КБ «Центр-инвест» Анастасия Коротун. «За первые три-четыре месяца, в связи со сложной геополитической ситуацией, введенными санкциями и ограничениями, резким увеличением ключевой ставки ЦБ, наблюдалось снижение кредитной активности бизнеса, в том числе и в агропромышленном секторе», — пояснила госпожа Коротун. Она добавила, что банк готов предоставлять клиентам-аграриям средства на приемлемых условиях в рамках собственных кредитных программ и заинтересован

в донском регионе ВТБ заключил с аграриями кредитные соглашения на льготных условиях на общую сумму около 700 млн руб. Эти кредиты банк выдал на инвестиционные цели: приобретение земельных участков для развития агропроизводства, покупку спецтехники и/или оборудования для переработки сельхозпродукции.

Льготы в помощь

Действительно, в условиях высоких ставок по коммерческим программам кредитования наибольшим спросом у южных аграриев пользовались кредиты с господдержкой, которые банки предоставляют по программе Министерства сельского хозяйства РФ. По ее условиям, хозяйствам доступны заемные средства по ставкам от 1% до 5% годовых. Финансирование предоставляется на развитие растениеводства, животноводства и переработки сельхозпродукции. В роли заемщиков могут выступать организации или предприниматели, соответствующие определенным критериям: положительные финансово-экономические показатели, доля АПК в общей выручке — от 70%, срок работы в этой сфере — не менее 1 года. Льготные кредиты по программе Минсельхоза России предоставляются на пополнение оборотных средств (на срок до одного года) и на реализацию инвестпроектов (срок — от двух до 15 лет).

«РСХБ реализует весь пул мер государственной поддержки предприятий АПК, в том числе льготное кредитование сельхозпроизводителей на инвестиционные цели и сезонные работы по ставке до 5%, льготное кредитование компаний-экспортеров и системообразующих предприятий», — отметила директор Ростовского регионального филиала Россельхозбанка Лариса Туишева.

«Центр-инвест» стал уполномоченным банком программы льготного кредитования в середине 2017 года, что позволило расширить доступ фермеров региона к льготным кредитам. «Приоритет банка в кредитовании АПК — малые формы хозяйствования, доля которых за 2021 год превысила 50% в краткосрочных льготных кредитах и 80% — в инвестиционных льготных кредитах», — подчеркнула Анастасия Коротун.

По словам управляющего ВТБ в Ростовской области Юрия Авдеева, в основном финансирование предприятий АПК банк осуществляет за счет субсидированной программы Правительства РФ № 1528. Так, по итогам января — апреля 2022 года

в донском регионе ВТБ заключил с аграриями кредитные соглашения на льготных условиях на общую сумму около 700 млн руб. Эти кредиты банк выдал на инвестиционные цели: приобретение земельных участков для развития агропроизводства, покупку спецтехники и/или оборудования для переработки сельхозпродукции.

За льготными кредитами по линии Минсельхоза России чаще всего аграрии обращаются с целью пополнения оборотных средств, заметил заместитель председателя правления КБ «Кубань Кредит» Александр Калинин. 159 льготных кредитов из 175, выданных банком с января по апрель 2022 года, сельхозпредприятия направили на указанные краткосрочные цели.

На популярность у аграриев «оборотных краткосрочных кредитов» обратили внимание ВГ и в «Центр-инвесте». За 2021 год доля таких кредитов в банке составила 62,6% от общего портфеля кредитов для АПК. Следовательно, инвестиционные долгосрочные кредиты занимают в этом портфеле 37,4%. «Как правило, у компаний есть потребность прежде всего в пополнении оборотных средств, необходимых для покупки сырья и материалов (необходимых для полевых работ)», — пояснили в банке. В «Центр-инвесте» по состоянию на 1 мая 2022 года средневзвешенная процентная ставка по кредитам для АПК составляла 6,08%, по льготным кредитам — 3,92%.

Средневзвешенная ставка по кредитным договорам, заключенным КБ «Кубань Кредит» с аграриями в 2022 году, составила 4% годовых. Помимо кредитов по линии Минсельхоза России аграрии могут получить в банке льготные кредиты на инвестиционные цели: по ставке до 13,5% годовых (для представителей среднего бизнеса) и до 15% годовых — для малого, уточнил Александр Калинин. Он добавил, что за последние три года при поддержке КБ «Кубань Кредит» аграрии построили современные фруктохранилища и складские комплексы, произвели закладку садов, создали оросительные системы. «Один из свежих примеров — завершение в мае 2022 года строительства молочной фермы на 320 голов в Тбилисском районе Кубани. Общая стоимость проекта — 313 млн руб., из которых 300 млн руб. — льготный кредит. Про- ➔24

Таблица. Объемы предоставленных кредитов предприятиям сельского хозяйства (млн руб.)

Наименование региона	2020 г.	2021 г.	Темп прироста, г/г (%)	Январь — март 2021 г.	Январь — март 2022 г.	Темп прироста, г/г (%)
Краснодарский край	113903	130892	14,9	23752	19719	-17
Ростовская область	44270	55141	24,6	8989	12534	39,4
Ставропольский край	56390	89335	58,4	26140	8940	-65,8

Источник: Отделение по Ростовской области Южного ГУ Банка России

СПРАШИВАЙТЕ **Коммерсантъ**[®] В ЛУЧШИХ МЕСТАХ РОСТОВА-НА-ДОНУ



ОТЕЛИ и ГОСТИНИЦЫ

«ЧЕСТНЫЙ ЧЕХОВ»

Уютный, стильный бутик-отель в дизайне и атмосфере которого соединились чеховские произведения и русская классика. Внимание к деталям в интерьере, тематическое оформление номеров.

Ростов-на-Дону, ул. Козлова, 42

Тел. 8 (988) 538 80-70

www.chehovgroup.ru



«ПЕТРОВСКИЙ ПРИЧАЛ»

Отель 50 номеров с видом на реку Дон, СПА-центр в отеле, бассейн, русская баня, хаммам, солевая комната, тренажерный зал, терраса и сад, конференц-залы, рестораны.

г. Ростов-на-Дону, ул. Левобережная, 45г,

Тел. 8 (863) 30-30-335

Сайт: petrovsky-prichal.ru



ОТЕЛЬ «БЕРЕЗОВЫЙ ДВОР»

4* В самом центре города. 19 номеров различной категории, аренда комнаты для переговоров, трансфер.

г. Ростов-на-Дону, пер. Газетный, 76

тел/факс: (863) 2408530, 2408507

сайт: www.birchyard-hotel.ru



«НИКОЛАЕВСКИЙ»

Отель в самом центре донской столицы, 18 номеров, конференц-зал.

г. Ростов-на-Дону, пр. Семашко, 50 А

(863) 250-05-56, (863) 218-56-72

www.hotel-nikolaevskiy.ru



ОТЕЛЬ MERCURE

4* бизнес-отель в центре города — идеальный выбор для путешественников.

г. Ростов-на-Дону, пр. Ворошиловский, 35/107

Тел.: +7 (863) 222 4444

Сайт: mercure.com, accorhotels.com



«ВАЛЕНСИЯ»

Отель в 2 км от аэропорта, 34 номера, 1 конференц-зал, банкет-холл, 2 ресторана, парковка.

г. Ростов-на-Дону, пр. Шолохова, 79/14

Тел.: (863) 200-02-66, 200-02-99

Сайт: hotel-valencia.ru



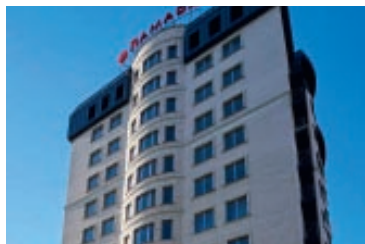
RAMADA HOTEL

4* гостиница мирового уровня.

г. Ростов-на-Дону, ул. Малюгиной, д. 119

Тел.: (863) 204 44 55,

Сайт: ramadarostov.com



«ШЕРИ ХОЛЛ»

Отель, ресторан, сауна, стоянка.

г. Ростов-на-Дону, ул. 9-я линия, 13

(863) 295-54-54

cherihotel.ru



GRAND HOTEL SOHO

Современный комплекс в центре Азова

г. Азов, ул. Дзержинского, 6

Тел.: 8 (86342) 70-777

Сайт: sohoazov.ru



РЕСТОРАНЫ и КАФЕ

LA FABBRICA

Новый ресторан итальянской кухни La Fabbrica — совместный проект ГК «Правый берег» и Novikov Group. За кухню отвечает знаменитый итальянский шеф-повар, ведущий кулинарных шоу Мирко Дзаго.

Классические и авторские интерпретации блюд итальянской кухни в самом центре Ростова-на-Дону.

ул. Красноармейская, д. 168/99

(863) 270-57-47

«КОФЕМАН»

Кофейня.

г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, 74

(863) 269-85-64

→22 ект включал строительные работы, приобретение и установку оборудования, покупку племенного крупного рогатого скота молочных пород», — уточнил банкир.

БИЗНЕС БЕРЕТ НА ВСЕ

Опрошенные ВГ аграрии (представители холдингов, средних и малых хозяйств) отметили, что льготные кредиты не только обеспечивают им доступ к недорогим финансовым ресурсам, снижают дефицит денежных средств, но и удерживают рентабельность на приемлемом уровне. В частности, в агрохолдинге «СТЕПЬ» рассказали, что его предприятия активно пользуются всеми доступными мерами господдержки и привлекают кредиты на пополнение оборотных средств, субсидируемые в рамках постановления № 1528, а также кредиты для системообразующих предприятий АПК. Гендиректор агрохолдинга Андрей Недужко отметил, что они используют практически все меры финансовой поддержки, действующие на федеральном и региональном уровнях. Помимо льготных инвестиционных кредитов и кредитов на пополнение оборотных средств это, например, льготные программы Росагролизинга для приобретения сельхозтехники.

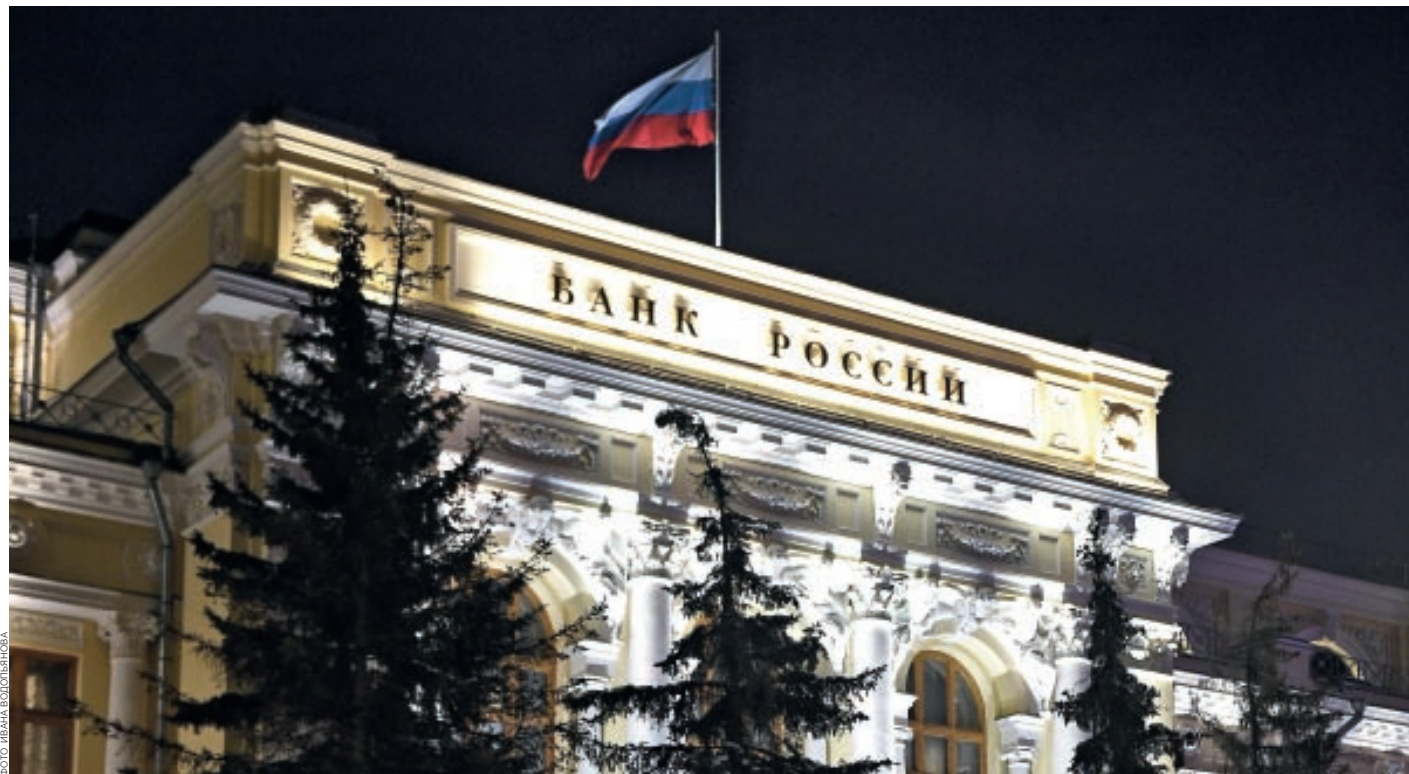
По словам президента ООО «Холдинг-Урал-Дон» Александра Ярошенко, они пользуются только субсидированными кредитами. «Мы привлекаем льготные кредитные ресурсы на пополнение оборотных и на покупку основных средств», — уточнил господин Ярошенко. — Условия, на которых банк предоставляет нам кредиты, вполне приемлемые — под 4% годовых». Александр Ярошенко подчеркнул, что для сельхозпроизводителя оптимальным может быть кредит только с господдержкой, поскольку коммерческий кредит под ставку 12-15% годовых аграрий просто не может себе позволить.

Как сообщил Сергей Громаков, гендиректор ООО «Белозерное» (Сальский район Ростовской области), они пользуются льготными кредитами Сбербанка и «Кубань Кредита». Деньги берут на пополнение оборотных средств и на инвестиционные цели (например, техперевооружение и расширение земельного банка).

Президент АККОР Ростовской области Александр Родин заметил, что систему льготного кредитования необходимо усовершенствовать. «Недавно, в апреле, на совещании по развитию сельского хозяйства президент России Владимир Путин дал поручение правительству — до 1 июля текущего года дать предложения в Стратегию развития АПК до 2030 года», — напомнил господин Родин. — В связи с этим мы направили свои предложения вице-премьеру Виктории Абрамченко о выделении отдельной квоты для финансовой поддержки фермеров и о том, чтобы в течение недели по рекомендации местных АККОР каждый фермер мог получить в Россельхозбанке льготный кредит до 15 млн руб.».

В ИЗМЕНИВШИХСЯ РЕАЛИЯХ

По информации Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), на фоне специальной военной операции российских войск на Украине, которая началась в конце февраля текущего года, США и ЕС ввели санкции. В итоге в России возникли проблемы со снабжением аграриев запчастями (особенно к импортной технике), семенами (далеко не по всем из них работает импортозамещение, а только по зерновым и отчасти масличным культурам), современными средствами защиты растений



ПО РЕКОМЕНДАЦИИ ЦБ, КЛИЕНТАМ-АГРАРИЯМ, КОТОРЫЕ ОКАЗАЛИСЬ СЕЙЧАС В СЛОЖНОЙ СИТУАЦИИ, БАНКИ ПРЕДЛАГАЮТ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЮ ДОЛГОВ, НЕ НАЗНАЧАЮТ ПЕНИ И ШТРАФЫ

(также в основном импортными). «Радикально выросли цены на удобрения», — подчеркнули в ИКАР. По некоторым оценкам, рост составил от 30% до 70%. Аграрии вынуждены переплачивать за необходимые для агропроизводства сырье, комплектующие и материалы. Кроме того, из-за западных санкций закрылся ряд экспортных рынков и нарушилась морская логистика, что грозит ухудшением сбыта произведенной на юге сельхозпродукции в сезоне 2022/23.

В текущей непростой ситуации регулятор считает важным поддержать не только банки, но и их клиентов, пояснили ВГ в Отделении по Ростовской области Южного ГУ Банка России. «Банкам рекомендуется идти навстречу клиентам, оказавшимся в сложной ситуации из-за изменившихся экономических условий: проводить реструктуризации, не назначать пени и штрафы», — добавили представители регулятора.

В самих кредитных организациях ВГ рассказали, что они сейчас идут на реструктуризацию кредитов своим заемщикам, предоставляют им кредитные каникулы, стараются во всем поддерживать аграриев. Так, ВТБ принимает заявки на реструктуризацию кредитов клиентов среднего и малого бизнеса (в том числе средних хозяйств и фермеров). «При необходимости они могут получить отсрочку платежа по кредиту», — заверил Юрий Авдеев. — Но мы фиксируем, что спрос на такие программы сейчас ниже значений пандемии 2020 года. Клиенты банка — системообразующие организации АПК — также могут воспользоваться госпрограммой Минсельхоза № 375, которая направлена на финансирование операционной деятельности. Льготная ставка составит 10%. Максимальная сумма займа находится на уровне 5 млрд руб., срок — до одного года. Основным условием для заемщика является сохранение не менее 90% численности персонала по состоянию на 1 марта 2022 года».

По словам Ларисы Туишевой, в текущей ситуации Россельхозбанк использует все возможные меры поддержки клиентов — предприятий агропрома. «Осуществляется реструктуризация кредитных договоров в рамках льготного креди-

тования с сохранением льготной ставки до 5%, что предусмотрено изменениями в постановление Правительства РФ № 1528. Также Россельхозбанк предоставляет своим клиентам кредитные каникулы в соответствии с 106-ФЗ», — разъяснила госпожа Туишева. Анастасия Коротун рассказала, что в «Центр-инвесте» количество обращений клиентов за реструктуризацией минимально. «Клиенты банка эффективно управляют рисками и ответственно подходят к вопросам кредитования», — подчеркнула представительница банка. Она добавила, что сейчас они активно информируют действующих и потенциальных заемщиков о возможности получения льготного кредита на приобретение приоритетной для импорта продукции (в соответствии с постановлением Правительства РФ № 895 от 18.05.2022). «Такие кредитные договоры планируются к заключению в ближайшее время», — сказала госпожа Коротун.

ВТБ также приступил к работе в рамках новой программы стратегического импорта Минпромторга России, принятой Правительством РФ в середине мая, и сформировал пул проектов, который банк рассматривает в рамках такой поддержки, добавил Юрий Авдеев. По этой программе ВТБ будет предоставлять льготные кредиты «по ставке не превышающей 30% от ключевой ставки Банка России, увеличенной на 3% годовых». «Сумма льготного кредита не превышает 10 млрд руб. Сумма, превышающая 10 млрд руб., согласовывается с Минпромторгом России», — пояснил господин Авдеев. — Срок льготного кредита — до 12 месяцев на приобретение импортной продукции или до 36 месяцев на приобретение оборудования или средства производства».

Александр Калинин уверен, что в 2022 году кредитные риски в аграрном секторе серьезно повысились. «Это связано с увеличением стоимости посевных материалов и удобрений, дефицитом запчастей для техники и оборудования, ростом импортных пошлин, а также сложностями в расчетах с поставщиками, в том числе по валютным контрактам», — объяснил банкир. — По этим же причинам возросли риски недофинансирования и замораживания инвестпроектов. С конца февраля

до начала мая 2022 года наблюдались перебои с получением бюджетных ассигнований по льготным инвестиционным кредитам для АПК. При кредитовании мы подробно анализируем финансовое положение заемщика и группы связанных компаний, оцениваем их платежеспособность, рентабельность планируемого инвестиционного проекта с учетом текущих экономических предпосылок. Нынешняя экономическая ситуация не повлияла на объем финансового анализа и перечень запрашиваемых документов, требования к залогам».

Господин Калинин добавил, что помимо льготных программ «Кубань Кредит» сейчас активно продвигает программы, которые реализуются при поддержке региональных министерств и фондов с возмещением клиенту части уплаченных процентов. Также банк осуществляет пролонгации кредитов АПК как на стандартных, так и на льготных условиях: в 2022 году предоставлена отсрочка платежей по льготным кредитам по линии Минсельхоза РФ на общую сумму 250 млн руб.

По мнению финансового аналитика Михаила Акопяна, в текущей ситуации будет расти и кредитная активность аграриев, и степень их взаимодействия с банками, поскольку кредитные инструменты остаются сейчас для АПК единственным эффективно работающим механизмом привлечения относительно дешевых денег. «Если в 2019-2021 годах альтернативой банковскому кредитованию становились заимствования на открытом рынке (например, облигационные займы), то сейчас (из-за сложностей работы с биржевыми инструментами и ценными бумагами) акцент снова смещен в сторону банков», — заметил господин Акопян. — При этом кроме традиционных банковских кредитов (прежде всего по госпрограммам) будет расти спрос на другие продукты банков и банковских групп. Например, в первом квартале повысился интерес к инструментам хеджирования рисков. Есть спрос на лизинг и факторинг. В том числе и со стороны аграриев, которым важно видеть в банках не столько кредитора, сколько надежного партнера, который в трудную минуту и поверит в клиента, и его поддержит». ■

ВАШ НАДЕЖНЫЙ ЗЕМКОМЫЙ

Беседа с председателем совета директоров ООО «ЗЕМКОМБАНК»

Продовольственная безопасность, устойчивость снабжения стран и регионов базовыми продуктами питания сегодня в топе не только российских, но и мировых новостей. Решение этого сложнейшего вопроса лежит на плечах аграриев всех форматов — от огромных холдингов до небольших фермеров и личных подсобных хозяйств. При этом успешность сельхозпроизводства неразрывно связана с доступностью ресурсов, которые используют сами фермеры (это земля, техника, удобрения, средства защиты растений, ГСМ), и, конечно, кредитных финансовых ресурсов, которые нужны для того, чтобы все вышеперечисленное приобрести. Для фермеров большое значение имеет понимание со стороны банка их непростого бизнеса. К банкам, которые умеют понимать фермеров, относится Земкомбанк. Его штаб-квартира расположена в столице одного из основных аграрных регионов страны — городе Ростове-на-Дону. О том, что предлагает банк российским аграриям, рассказала председатель совета директоров банка Лариса Сулацкая.



— Лариса Станиславовна, вы в банковском мире человек известный. Ваш стаж в банковской сфере более 25 лет. При этом совет директоров Земкомбанка вы возглавили в октябре 2021 года. Что удалось сделать за прошедшие 9 месяцев?

— В первую очередь банк получил мощную докапитализацию. На сегодняшний день капитал банка превысил 1 млрд рублей. Это тот объем средств, которым мы готовы сегодня финансировать аграриев на приобретение необходимых им ресурсов. Также мы сделали еще более удобной нашу систему «Банк-Клиент». Наши сервисы. Они стали абсолютно интуитивно понятны. Работать с банком стало еще проще. Более того, мы до предела сократили и упростили пакет документов для получения наших кредитных продуктов. И сегодня мы видим большой позитивный отклик наших клиентов.

— Сокращая пакет документов, как банк поймет реальность предлагаемого проекта?

— Наша особенность в том, что мы понимаем реальную цену техники и земли. Мы понимаем, зачем фермер планирует использовать тот или иной тип севооборота, зачем он это делает и какой он планирует получить результат. И объемный и финансовый. Более того, наши сроки погашения кредитных продуктов подбираются индивидуально под цикл каждой сельхозкультуры. Мы понимаем и знаем новые тенденции в отрасли. Для нас понятны стартапы по выращиванию

новых видов культур, производству новых продуктов.

— Откуда берется такое понимание?

— Дело в том, что Земкомбанк является партнерским банком группы компаний «Юг Руси» — одного из крупнейших предприятий агропромышленного комплекса и нашего региона, и России. «Юг Руси» сам имеет значительный земельный банк, который составляют 19 хозяйств на юге России. В этом году «Юг Руси» отметит 30-летие со дня своего основания. (С Земкомбанком «Юг Руси» практически ровесники.) Соответственно, нам агробизнес понятен с практической точки зрения, исходя из огромного реального опыта. Конечно же, не только «Юга Руси». С 1990 года сельхозпроизводители — важнейшие клиенты банка. Мы росли и развивались рука об руку.

— Вы сказали, что готовы кредитовать инновации в сельском хозяйстве. Это касается того, что нельзя потрогать руками? Например, цифровой трансформации хозяйств?

— Безусловно. Мы прекрасно понимаем, что цифровизация сегодня не менее, а зачастую более важна, чем механизация. По нашей обширной практике мы можем сказать, что правильные инвестиции в цифровизацию себя окупают уже в первый год и начинают генерировать прибыль. А неправильные себя не только не окупают, но и могут принести убытки. Поэтому да, конечно, мы готовы кредитовать и инвестиции в технику, и инвестиции в цифровые решения.

Более того, наша экспертиза перед кредитом — не просто формальность. Она может помочь откорректировать проект так, чтобы он был прибыльным и эффективным. Это та дополнительная выгода, которую от нас получают наши партнеры.

— А какие еще дополнительные выгоды получают клиенты Земкомбанка?

— Еще наши клиенты отлично зарабатывают на скидках от поставщиков ресурсов. Поясню. Например, стоимость удобрений и СЗР для огромного агрохолдинга, коим является «Юг Руси», и для фермера с пятьюстами гектарами разная. Крупный покупатель получает большую скидку на объем. Земкомбанк делает так, чтобы фермеры с небольшим земельным банком могли получить ту же скидку, что и «Юг Руси». Это делаю для наших клиентов я как председатель совета директоров банка. Т. е. наши клиенты с нами зарабатывают не только на выгодном банковском обслуживании, но и на синергии с «Югом Руси».

— А зачем это «Югу Руси»?

— «Юг Руси» стал одним из лидеров отрасли, сотрудничая с тысячами фермеров. Сегодня он покупает масличные и зерновые более чем у 5000 сельхозпроизводителей. И как отраслевой лидер «Юг Руси» заинтересован, чтобы его партнеры были устойчивыми и успешными.

— А вы не устаете от непрерывных звонков клиентов? Ведь вы говорите, что вопросы по скидкам на ресурсы вы помогаете решить лично. Или все-таки есть специальные менеджеры?

— Нет. Со всеми общаюсь исключительно лично. Это мое кредо. Мой телефон всегда включен, а кабинет всегда открыт. Я не просто верю, но и знаю, что если клиент звонит, значит ему действительно нужна помощь, совет, мнение. Возможность их незамедлительно получить — важное конкурентное преимущество нашего банка.

— Это касается только вопросов отраслевого кредитования?

— Ни в коем случае. Вопросы сельхозпроизводства неразрывно связаны с вопросами собственников бизнеса. Для них как физических лиц у нас особые предложения, которые мы всегда обсуждаем персонально.

— Что по вашему мнению главное в отношениях вашего банка и клиентов?

— Взаимная искренность и готовность слушать и слышать друг друга.

О БАНКЕ

Созданный в 1990 году Земкомбанк является одним из старейших коммерческих банков России. Важнейшим направлением в деятельности банка исторически является кредитование сельхозпроизводителей.

По состоянию на 2022 год капитал банка превышает 1 млрд руб. Собственником банка является ООО «Финанс Юг Руси» — предприятие, входящее в одну из крупнейших в стране агропромышленных групп «Юг Руси».

СОВРЕМЕННЫЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БАНК

ЗЕМКОМБАНК

Ваши идеи - наше решение

С ВАМИ С 1990 ГОДА

МИЛЛИАРДЫ В АГРОМАШИНЫ

В 2022 ГОДУ НА ЮГЕ РОССИИ ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОГРАММ ПРИОБРЕТЕНИЯ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ В ЛИЗИНГ НА ЛЬГОТНЫХ УСЛОВИЯХ УВЕЛИЧИТСЯ ДО 4 МЛРД РУБ. ЭТО ПОЧТИ В 2,5 РАЗА БОЛЬШЕ ПРОШЛОГОДНИХ ОБЪЕМОВ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ ОТРАСЛИ, ТАКОЕ УСИЛЕНИЕ ГОСПОДДЕРЖКИ ПОЗВОЛИТ АГРАРИЯМ В НЫНЕШНИХ СЛОЖНЫХ РЕАЛИЯХ СОХРАНИТЬ ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ ОБНОВЛЕНИЯ МАШИННО-ТРАКТОРНЫХ ПАРКОВ. БОРИС МИХАЙЛОВ, ЕЛЕНА МИРОНЧИК



ФОТО СЕРГЕЯ ВАСИЛЬЕВА

ПО ДАННЫМ МИНСЕЛЬХОЗПРОДА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ, В 2021 ГОДУ НА УСЛОВИЯХ ЛЬГОТНОГО ЛИЗИНГА ХОЗЯЙСТВА ЗАКУПИЛИ 268 ЕДИНИЦ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ НА СУММУ БОЛЕЕ 1,4 МЛРД РУБ.

ПАРКИ ЛЬГОТНОГО ПЕРИОДА

По данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области, по состоянию на 1 июня 2022 года донские аграрии заключили лизинговые договоры на общую сумму около 754 млн руб. Для сравнения: год назад сумма была почти вдвое меньше — 380 млн руб. Сейчас в лизинг приобретается около 15% от общего количества аграрных машин, добавили в Минсельхозпроде.

В Минсельхозе Ставропольского края ВГ сообщили, что в текущем году темпы приобретения в лизинг техники и оборудования значительно выше, чем в 2021-м. «С начала 2022 года компания «Росагролизинг» поставила аграриям Ставрополья 65 единиц на сумму 428 млн руб., что почти на 30% больше, чем годом ранее», — уточнили в министерстве.

«Росагролизинг» — оператор государственной программы льготного лизинга сельхозтехники. По этой программе хозяйства могут приобретать в лизинг новые отечественные комбайны, тракторы и другие машины для АПК. Ставка — от 3% годовых. Срок действия договора — до восьми лет.

То, что аграрии юга активно пользуются данной программой, подтвердили и в донском Минсельхозпроде. По его данным, в 2021 году на условиях льготного лизинга через АО «Росагролизинг» хозяйства

региона закупили 268 единиц сельхозтехники на сумму более 1,4 млрд руб.

По информации «Росагролизинга», в последние четыре года спрос на льготный лизинг в южных регионах растет в среднем на 18% (общероссийский показатель — 17%). «По нашим оценкам, подобная тенденция на юге России сохранится и по итогам 2022 года, — заявил гендиректор АО «Росагролизинг» Павел Косов. — Так, за неполные пять месяцев мы поставили 361 единицу техники в Краснодарский край. Это на 30% больше указанной регионом потребности на 2022 год».

За январь — май компания также нарастила объемы поставок техники в Ростовскую область (на 42% больше, чем за первые пять месяцев 2021 года) и в Крым (на 127%). Статистика «Росагролизинга» показывает, что в последние годы на аграриев юга России приходилось 18-23% годового объема закупок самоходной сельхозтехники в РФ. В 2021 году южные аграрии закупили около 3,5 тыс. тракторов и 1,4 тыс. комбайнов. Льготная госпрограмма оказалась востребована, добавил Павел Косов.

По его словам, каждый третий трактор и каждый второй комбайн в Крыму, треть комбайнов в Калмыкии и около 20% комбайнов в Ростовской области приобретались в 2021 году с использованием льготной программы. В 2020 году стоимость иму-

щества в новых договорах «Росагролизинга» в Южном федеральном округе (ЮФО) составляла 5,9 млрд руб., в 2021-м — уже 7,6 млрд руб. В 2022 году объемы сделок динамично растут: в первом квартале компания зафиксировала рост нового бизнеса в ЮФО на 70% по сравнению с январем — мартом 2021 года (3,4 млрд руб. против 2 млрд руб.). В апреле — мае рост продолжился, стоимость имущества в заключенных договорах лизинга по итогам пяти месяцев составила 4,1 млрд руб. Кстати, еще в начале 2022 года из федерального бюджета на поддержку программы льготного лизинга дополнительно выделили 12 млрд руб.

«По прогнозам на текущий год, доля южных регионов в закупках сельскохозяйственной техники существенно не изменится, стабильно останется на уровне 20% от общего объема ее приобретения в России, — сказал Павел Косов. — Однако аграрии ЮФО наращивают посевные площади (в среднем на 60 тыс. га в год) и урожайность (в среднем на 12% ежегодно). Это наряду с усилением господдержки позволяет предположить, что в перспективе доля лизинговых сделок в общем объеме приобретения сельхозтехники в ЮФО увеличится».

По оценкам гендиректора компании «Росбанк Лизинг» Гурама Кудрявцева, сейчас в лизинг закупается 50-70% сель-

скохозяйственной техники, объем лизинга в этом сегменте рынка по итогам 2021 года составил не менее 15 млрд руб. (без учета НДС), что составляет минимум 15% объема лизинга сельхозтехники. «Доля сельхозтехники как актива в совокупном лизинге на юге России — не менее 11%, — заметил господин Кудрявцев. — Это значительно выше общероссийского показателя в 4%. Судить о результатах 2022 года пока рано: традиционно первый квартал — низкий сезон для лизинга. Данные по рынку из года в год собираются и публикуются только по итогам полугодия».

ПОДДЕРЖКА С ДИСКОНТОМ

Недавно на агропромышленной выставке в Ростовской области представители «Росагролизинга» рассказали ВГ, что даже в условиях ухода с российского рынка целого ряда западных поставщиков техники компания так построила свою деятельность, чтобы потребители ее услуг — сельхозпредприятия не чувствовали дефицита. С одной стороны, проблема решается за счет альтернативных поставщиков из дружественных стран, с другой — благодаря усилиям российских машиностроителей, которые за минувшие восемь лет хорошо продвинулись в деле импортозамещения.

С этим согласились и в ассоциации «Росспецмаш», подчеркнув, что сегодня отечественное сельхозмашиностроение — одна из самых динамично растущих и высококонцентрированных отраслей в РФ. «В прошлом году ее объем вырос на 46% по сравнению с 2020 годом, — уточнили в ассоциации. — Совокупная стоимость выпускаемой российскими заводами продукции с 2013 года по 2021-й увеличилась более чем в шесть раз: с 35,5 млрд руб. до 218 млрд руб., а доля отечественных предприятий на внутреннем рынке выросла с 24% до 51%».

Переломным периодом в развитии отечественного сельхозмашиностроения в ассоциации назвали 2013-2014 годы. Тогда правительство России запустило «Программу № 1432» (названа по номеру соответствующего постановления). Программа позволяет аграриям получить скидку 10-15% на покупку новой сельхозтехники и часто является для малых и средних хозяйств единственной возможностью обновить машинно-тракторные парки.

Сейчас, заявили в «Росспецмаше», в программе участвует подавляющее большинство отечественных производителей техники. Объемы поддержки, которые предоставляются в рамках «Программы № 1432», динамично растут: в первый год реализации постановления на льготных условиях было приобретено 766 единиц техники, а за последние девять лет — более 145 тыс. единиц.

По словам директора Ростовского филиала компании «Балтийский лизинг» Светланы Беловой, сейчас аграрии →

→ юга ощутили последствия ограничений, с которыми отечественная экономика столкнулась на фоне обострившейся геополитической обстановки (после начала специальной военной операции на Украине). Это затронуло в том числе и поставки сельхозтехники. В частности, возник дефицит импортных машин. «Кроме санкций на динамику рынка сельскохозяйственной техники повлиял и рост ее стоимости», — добавила госпожа Белова. — По данным агентства Russian Automotive Market Research, которое провело анализ средних цен на новую и бывшую в эксплуатации сельхозтехнику, новая в среднем подорожала на 8,2% по сравнению с четвертым кварталом 2021 года, средние цены на поддержанную сельхозтехнику за квартал выросли на 1,8%. В то же время наша собственная статистика показывает, что спрос на покупку сельхозтехники отечественного производства в нынешнем году сохранился».

По мнению Светланы Беловой, в нынешних реалиях уборочную кампанию большинство аграриев предпочтет проводить по большей части за счет существующего парка техники, без увеличения производственных мощностей.

Иные игроки рынка заметили, что санкции повлияли на рынок слабее, чем ковид. В 2020 году число лизинговых сделок снизилось по сравнению с 2019-м, в 2021-м, напротив, выросло (на юге России практически в два раза) и сейчас остается примерно на том же уровне. Так, по данным компании «Европлан», в январе — мае 2022 года количество сельхозмашин, переданных в лизинг хозяйствам ЮФО, оказалось «незначительно» выше, чем за первые пять месяцев 2021 года. «Агросектор является сферой, которая получает

(хорошую) поддержку государства, а значит, может сейчас обновлять свою техническую базу», — резюмировали в «Европлане».

Таким образом, господдержка стимулирует приобретение аграриями отечественной техники и способствует увеличению ее доли в российском АПК. По данным ставропольского Минсельхоза, в структуре машинно-тракторного парка края доля отечественных тракторов превышает 30%, зерноуборочных комбайнов — 75%. При этом более 56% тракторов и 9% комбайнов в хозяйствах региона — белорусские. В 2021 году ставропольские аграрии приобрели 551 трактор, из которых 15,4% — отечественного производства, 60,6% — белорусского. Из приобретенных тогда 164 зерноуборочных комбайнов 68,9% — отечественные машины, а 15,9% — из Беларуси.

По информации Минсельхозпрода Ростовской области, из почти 30 тыс. тракторов, которые используют донские аграрии, 39% составляют российские машины, 44% — белорусские. Несколько иная ситуация по комбайнам: из 12,5 тыс. подавляющее большинство (84%) — это российская техника, 5% — белорусская. С января по май 2022 года хозяйства Дона закупили 381 трактор, из которых 42% — белорусские, и 212 комбайнов, 15% из которых поставили наши ближайшие по Таможенному союзу соседи.

ЗАМЕЩЕНИЕ ПО ДЕФИЦИТУ ИМПОРТА

В среднем, по данным Минсельхоза России, на отечественную технику приходится около 70% машинно-тракторных парков отечественного АПК. Светлана Белова допускает, что на юге ее доля может быть

даже выше, поскольку машины российского производства вполне конкурентоспособны и востребованы, а санкции дополнительно повысили ее востребованность. С другой стороны, отметила госпожа Белова, потребность в иностранных машинах остается высокой. «Одна из причин этого в том, что ассортимент производимой в России и Белоруссии техники включает не весь перечень необходимых сельскому хозяйству машин», — объяснила эксперт. — На мой взгляд, в первую очередь стоит обратить внимание на импортозамещение таких брендов, как John Deere, New Holland и Monosem».

По мнению Гурама Кудрявцева, повышенный спрос, соответственно, дефицит сельхозтехники возникли на российском рынке осенью 2020 года, в 2021 году эта тенденция усилилась и привела к росту цен. В первом квартале 2022 года возникли затруднения с поставками импортной техники в первую очередь по логистическим причинам. «Предложение сократилось, но назвать ситуацию драматической нельзя», — уверен господин Кудрявцев. — Многие наши клиенты планомерно обновляли технику в предыдущие годы, их парки хорошо укомплектованы, а текущие неудовлетворенные потребности частично можно перенести на следующие год-два. Спрос тоже сократился, так как приобретение техники стало дороже: выросли как цены на технику, так и ставки по лизингу. Рынок будет искать новый баланс спроса и предложения».

Эксперт добавил, что российские и белорусские производители смогут обеспечить импортозамещение по ряду позиций. К тому же на помощь могут прийти производители из дружественных стран, например из Китая.

Производители из Поднебесной готовы наладить поставки дефицитных тракторов малой и средней мощности. О закупке 150 таких машин уже заявил «Росагролизинг». Кроме того, компания изучает возможности поставок специализированной сельхозтехники из Турции и ряда других стран. По словам Павла Косова, они не видят проблемы дефицита сельхозтехники и не прогнозируют его появление в краткосрочной перспективе. «Мы взаимодействуем более чем с 500 поставщиками и производителями сельхозтехники и внимательно следим за развитием ситуации на рынке», — заверил господин Косов. — Импортозамещение в сельхозмашиностроении развивается последние восемь лет. В 2021 году 80% поставок через АО «Росагролизинг» самоходной сельхозтехники приходилось на «Ростсельмаш», Минский и Петербургский тракторные заводы, «Брянсксельмаш». Свыше 90% всей поставляемой «Росагролизингом» техники в регионы ЮФО производится на территории России и Беларуси».

Российских аналогов нет, например, у импортной узкоспециализированной техники для садоводства, виноградарства и льноводства, отметил Павел Косов.

При этом он выразил уверенность в том, что усиление господдержки аграрного машиностроения позволит со временем заместить и эти виды машин отечественными. «Для запуска серийного производства сложной узкоспециализированной техники необходимы значительные вложения в технологии и строительство инфраструктуры», — уверен Павел Косов. — Создать подобное производство в ближайшем будущем сложно. Однако в среднесрочной перспективе это вполне возможно». ■

ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ТРЕЙД-ИН: КАК ОБНОВИТЬ ПРОИЗВОДСТВО В ЛИЗИНГ

Эффективность — это первый синоним успешного бизнеса. И на сегодняшний день крайне важно уловить тенденции отрасли, которые подскажут, как в короткие сроки оптимизировать производство и занять лидирующие позиции на рынке. Подробности — в беседе с директором филиала ООО «Балтийский лизинг» в Краснодаре Софьей Шилов.



— В последнее время игроки рынка часто транслируют информацию о такой услуге, как трейд-ин. Можно ли уже говорить о том, что это становится трендом?

— Да, уже сейчас можно сказать, что это очередной этап и формирующий тренд в нашей сфере. Если говорить о «Балтийском лизинге», то для нас развитие услуг — непрекращающийся процесс. Наша цель — сделать так, чтобы клиенту было удобнее и выгоднее работать с нами. Поэтому мы всегда стремимся разрабатывать абсолютно все направления, которые могут обеспечить нашим клиентам динамичное развитие.

— Можете рассказать подробнее об услуге трейд-ин?

— Трейд-ин — отличная возможность для предпринимателя приобрести новое имущество взамен старого. Вырученные средства можно внести как авансовый платеж или использовать в счет оплаты действующих лизинговых договоров. Более того, доверив компании продажу своего автомобиля, клиент экономит массу времени, что сейчас особенно значимо для клиентов. Да и вообще для любого человека, который ценит свое время.

— Какие условия «Балтийский лизинг» может предложить по этой программе?

— На данном этапе региональный охват программы распространяется на Краснодар. Поэтому у клиентов нашего филиала есть возможность воспользоваться этим спецпредложением. В дальнейшем пул городов будет расширен. И обновленная программа будет доступна во всех городах с населением от 400 тысяч человек.

Что касается условий заключения договора, то все предельно просто и комфортно*. Вы подаете заявку любым удобным для вас способом: на нашем официальном сайте baltlease.ru, звоните по многоканальному телефону 8-800-222-0-555 или, что еще проще, обращаетесь через мобильные сервисы. Это могут быть личный кабинет и мобильное приложение, которое доступно любому пользователю смартфона с App Store, Google Play и Huawei AppGallery. Кстати, сейчас для клиентов, которые оставили заявку через цифровые инструменты, мы запустили акцию. Она позволит сэкономить 0,5%. Это

предложение действует всего месяц: оно было запущено ко дню рождения «Балтийского лизинга».

— Как изменилось ваше предложение по трейд-ин в текущем году?

— В 2022 году мы существенно расширили условия программы трейд-ин. Теперь она распространяется не только на легковые автомобили, но и на грузовой автотранспорт, спецтехнику. Также важно, что клиенты могут вернуть компании имущество, которое как было предметом сделки, так и не являлось им.

— Какими преимуществами должна обладать компания-клиент, чтобы стать потребителем услуг «Балтийского лизинга»?

— Для того чтобы стать нашим клиентом, необходимо лишь искреннее желание сотрудничать с нами и стать лидером в своей отрасли. Как раз такие компании на постоянной основе модернизируют свои производства, а мы с радостью этому способствуем.

* При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которые понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. Предложение не является офертой. ООО «Балтийский лизинг». Реклама

КАДРЫ ПО ТРЕБОВАНИЮ

НА ЮГЕ РОССИИ РАСТЕТ СПРОС АГРОПРЕДПРИЯТИЙ НА СПЕЦИАЛИСТОВ, ОБЛАДАЮЩИХ КОМПЕТЕЦИЯМИ В СФЕРЕ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И IT. ТОЛЬКО ЗА МИНУВШИЙ ГОД ПОТРЕБНОСТЬ ХОЗЯЙСТВ В ТАКИХ РАБОТНИКАХ, ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, ВЫРОСЛА НА 30-50%. С ДРУГОЙ СТОРОНЫ, В АПК РЕГИОНА ЕСТЬ ОСТРЫЙ ДЕФИЦИТ В ТРАДИЦИОННЫХ ДЛЯ ОТРАСЛИ АГРОНОМАХ, ЗООТЕХНИКАХ И ИНЖЕНЕРАХ. СИЛАМИ ТОЛЬКО ПРОФИЛЬНЫХ ВУЗОВ НЕ УДАЕТСЯ УТОЛИТЬ ЭТОТ КАДРОВЫЙ ГОЛОД. НЕОБХОДИМО БОЛЕЕ ТЕСНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ, ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА В РЕШЕНИИ ЭТОГО ВОПРОСА, А ТАКЖЕ В РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ, ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ КАДРОВ В АПК, УВЕРЕНЫ ОПРОШЕННЫЕ ВГ ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ. ИВАН ДЕМИДОВ

ЛЮДИ С «ОЦИФРОВКОЙ»

По данным Росстата, на долю сельского хозяйства ЮФО приходится около 15% ВРП (в среднем по России — 6%). Поэтому на юге ярче проявляются тренды, наметившиеся в отрасли, в том числе — активная модернизация сельхозпроизводства, применение цифровых технологий и запрос на новые компетенции. При этом, в списке дефицитных кадров уверенно лидируют традиционные для АПК специальности. Так, по информации Россельхозбанка (РСХБ), в России в тройку самых востребованных аграрных профессий вошли трактористы, агрономы и овощеводы.

Отчасти с этим согласилась руководитель пресс-службы HeadHunter Юг Алена Манохина, добавив к списку востребованных такие сельхозпрофессии, как ветеринарный врач, кладовщик и водитель погрузчика.

В профильных министерствах трех крупнейших агорегионов юга (Дона, Кубани и Крыма) ВГ ответили, что хозяйства остро нуждаются в агрономах, зоотехниках, а также в «молодых садоводах и виноградарях», учитывая положительную динамику в данных подотраслях АПК, которая выражается в расширении площадей под сады и виноградники, увеличении валового сбора фруктов и ягод.

Опрошенные ВГ представители компаний к списку дефицитных прибавили и инженеров-механиков, а также агрономов и зоотехников, владеющих навыками обращения с современными инструментами бизнеса и цифровыми технологиями. «Работа агрария уже немыслима без цифровых устройств», — подчеркнул, в частности, руководитель департамента развития агро- и биотехнологий компании «Иннопрактика» Владимир Авдеенко.

По словам коммерческого директора агротехнологической платформы «ИнТерра» Юрия Василькова, сегодня востребованные для АПК специалисты — это молодые люди со сложившейся цифровой психологией, которых не нужно убеждать в необходимости применения высокотехнологичных сервисов.

«Сельхозпредприятия делают ставку на эффективность и готовы хорошо платить специалистам, которые смогут автоматизировать основные производственные процессы, повысить производительность, и, как следствие, прибыль хозяйства», — резюмировала основатель сервиса по подбору персонала Fасansу Алена Владимировская.

При этом растет спрос аграриев на «специалистов XXI века». По данным ана-



В РОССИИ В ТРОЙКУ ПРОФЕССИЙ, НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫХ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯМИ, ВОШЛИ АГРОНОМЫ, ТРАКТОРИСТЫ И ОВОЩЕВОДЫ

литической службы РСХБ, в 2021 году, по сравнению с 2020-м, спрос на IT-персонал со стороны агропредприятий вырос, в среднем, на треть. По отдельным вакансиям (программист, разработчик систем «точного земледелия») рост спроса еще выше — до 50%.

«Агросектору нужны программисты, системные аналитики и Backend-разработчики, а также инженеры по тестированию программного обеспечения (ПО)», — уверены в банке. Однако сколько именно «айтишников» нужно сейчас отрасли, в РСХБ не назвали.

Ректор Донского государственного аграрного университета (ДонГАУ), профессор Владимир Федоров подтвердил, что в ближайшие годы будет расти спрос на специалистов с новыми профессиональными и цифровыми компетенциями. «Речь, в частности, о таких направлениях как биотехнологии, рациональное и сберегающее земледелие, в том числе дистанционное зондирование параметров агроландшафта и принятие решений

посредством искусственного интеллекта (ИИ), управление операциями возделывания культур в открытом и закрытом грунте без физического присутствия человека в течение всего цикла выращивания, трансформация качественных показателей сельхозпродукции с целью оптимизации процессов переработки методами геномной селекции, — уточнил ректор. — При этом совершенно не уменьшается потребность в представителях традиционных профессий. Избытка аграрных специалистов нет на юге России и в стране в целом. Напротив, есть кадровый дефицит».

СОВМЕСТНЫЕ РЕШЕНИЯ

По мнению господина Федорова, цифровые технологии внедряются в АПК так быстро, что очень сложно найти готовых специалистов, «заточенных» именно под специфику конкретного предприятия. «Поэтому вузы увивают связями с работодателями, которые активно участвуют в разработке и реализации образовательных программ, в интеграции учебного про-

цесса и производственных практик», — сказал профессор.

«Бизнесу нужно разрабатывать программы стажировки, активнее привлекать молодежь, потому что в этом — будущее отрасли», — подчеркнул Николай Грушко, гендиректор холдинга «Агротек».

Некоторые специальности приходится буквально возрождать, но уже на новом технологическом уровне, заметил исполнительный директор кубанской Агрофирмы «Южная» Сергей Тарахно. «Виноградарство на долгое время было незаслуженно исключено из перспективных направлений сельского хозяйства, — пояснил эксперт. — Ранее аграрные вузы закрывали кафедры виноградарства, объединяли их с кафедрами виноделия, что не совсем правильно. Сейчас виноградарство снова становится трендовым, мы плотно работаем с учебными заведениями и пополняем свой персонал качественными кадрами. После каждой практики из 20-25 студентов два-три выпускника остаются в нашей компании и за ➔

→ пару лет вырастают из бригадира до агронома».

Юрий Васильков рассказал о совместном проекте «ИнТерры» и Кубанского государственного аграрного университета (КубГАУ). В прошлом сельскохозяйственном сезоне специалисты факультета механизации КубГАУ использовали цифровую систему SkyScout в ходе практических занятий. «Это происходило на базе специально созданного Центра прогнозирования и мониторинга», — уточнил господин Васильков. По его словам, выпускать на рынок специалистов-агров, полностью готовых к работе в нынешних условиях, возможно только благодаря привязке учебного процесса к реальным практикам, с использованием новейших технологий и цифровых сервисов.

Проректор по учебной работе и цифровой трансформации ДонГАУ Сергей Ширяев напомнил, что в 2021 году в Ростовской области приняли стратегию цифровой трансформации отраслей экономики, в соответствии с которой сельхозпроизводителям будет доступна в электронном виде информация о полях и растениях, а для работы в поле — привлекаться робототехника. «Кроме того, в стране активно внедряется ФГИС "Меркурий" — система электронных ветеринарных сертификатов, развиваются площадки интернет-торговли сельхозпродукцией и продовольствием», — добавил господин Ширяев. — Соответствующие дисциплины и модули включены в образовательные программы вуза, студенты изучают их, начиная с первого курса».

Еще пример — в Волгоградском ГАУ ввели такие новые профили, как «Цифровизация и роботизация в агропромышленном комплексе» и «Прикладная информатика». ВУЗ будет выпускать магистров по данным направлениям.

Владимир Авдеенко заметил, что для подготовки специалистов, способных работать в инновационном АПК, необходима новая модель образования, ориентированная на обучение на стыке различных научных областей. «Агровузы пытаются адаптироваться под требования рынка, а там, где по объективным причинам (составление, согласование и утверждение новых образовательных программ) оперативность оставляет желать лучшего, — привлекать к учебному процессу IT-специалистов, представителей инновационного бизнеса», — пояснил эксперт.

«В текущей экономической ситуации, технологическому прорыву необходимы квалифицированные IT-специалисты, инженеры, исследователи и управленцы в сфере сельского хозяйства, которые смогут создавать новые технологии и укрепят связь между аграрным бизнесом, наукой и образованием», — сказал директор по продуктам b2b и инновациям АО "ЭР-Телеком Холдинг" Денис Реймер. — Для решения этих задач, например, мы объединяем многолетний технологический опыт компании и колоссальный опыт в подготовке новых кадров Российского государственного аграрного университета — МСХА имени К.А. Тимирязева».

С другой стороны, предприятия не только сотрудничают с вузами, но и создают собственные учебные центры, чтобы передавать новичкам накопленные опыт и знания, заметил Николай Грушко. Так, чтобы «вырастить» качественного агронома-агрохимика, необходимо, чтобы он был в курсе последних изменений в сфере производства и применения

средств защиты растений (СЗР). Такие изменения происходят постоянно, уверен эксперт. Поэтому собственные обучающие площадки есть у таких крупнейших в стране производителей СЗР, как «Август» и «Еврохим», которые и способствуют повышению квалификации аграриев.

Кроме того, компании-производители беспилотников для АПК обучают операторов из числа сотрудников агропредприятия работе с аппаратом в течение недели (реже — месяца). Правда, собственный спец по обслуживанию «воздушного парка» нужен только там, где много беспилотников, то есть, крупному хозяйству или холдингу. И хотя применение коптеров в отечественном агропроме растет, все же, пока в целом по отрасли это скорее экзотика, чем типичное явление.

ДИПЛОМЫ НА ПОЛКУ

Кадровый голод в АПК усиливается тем, что далеко не все выпускники сельхозвузов идут работать «по специальности». По оценкам Галины Демишкевич, завкафедрой экономики и организации агробизнеса ФГБОУ ДПО РАКО АПК (Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Российская академия кадрового обеспечения агропромышленного комплекса»), в хозяйствах устраиваются лишь 33% выпускников. Одна из причин — стереотипность мышления: сельскохозяйственный труд молодежь расценивает как непрестижный.

Директор центра научно-технологического прогнозирования ИСИЭЗ НИУ ВШЭ Александр Чулок рассказал, что на встречах со студентами часто проводит эксперимент. «Прошу поднять руку тех, кто хотел бы работать в сельском хозяйстве. Обычно результат нулевой, — констатировал эксперт. — Тогда я прошу поднять руки желающих работать в перспективной высокотехнологичной активно развивающейся компании, которая заботится об окружающей среде и позволяет значимым образом менять уровень жизни и благосостояния общества. Лес рук. Когда я поясню, что первое и второе — это одно и то же разными словами, студенты очень удивляются. В понимании российской молодежи, как правило, сельское хозяйство — низкотехнологичный, непрестижный сектор, который выбирают не от хорошей жизни».

Еще одна причина — уровень зарплаты. По данным HeadHunter Юг, средняя зарплата, которую предлагают работодатели из сектора АПК в Ростовской области, составляет 45,4 тыс. руб., а на Кубани — 43,1 тыс. руб. Если учитывать сезонный характер работы на селе и тот факт, что зарплата, указанная в объявлении о найме, не всегда совпадает с той, которую сотрудник получает «на руки», для молодежи такое предложение «не слишком привлекательно». Наиболее высокие ожидания по зарплате у IT-специалистов для АПК. И хотя они, по данным Россельхозбанка, являются одними из самых высокооплачиваемых работников агрокомплекса (не менее 100 тыс. руб. в месяц), у «айтишников» всегда есть возможность иметь более высокий заработок, устроившись в городе.

Александр Чулок заметил, что уровень цифровизации отечественного АПК не однороден. Есть агрохолдинги, у которых, даже по мировым меркам, высокий уровень цифры и роботизации. Обычно эти



СЕГОДНЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ, СПОСОБНЫХ РАБОТАТЬ В ИННОВАЦИОННОМ АПК, НЕОБХОДИМА НОВАЯ МОДЕЛЬ ОБРАЗОВАНИЯ, ОРИЕНТИРОВАННАЯ НА ОБУЧЕНИЕ НА СТЫКЕ РАЗЛИЧНЫХ НАУЧНЫХ ОБЛАСТЕЙ

компании ориентированы на экспорт: чтобы конкурировать на международных рынках, необходимо быть технологически более совершенными. «У таких компаний есть возможность инвестировать в IT-специалистов и платить им достойную зарплату, — уверен эксперт. — Но таких холдингов немного. Всех выпускников агровузов по IT-профилю они трудоустроить не смогут. С другой стороны, в стране много малых и средних хозяйств, которые не могут позволить себе масштабное применение цифровых технологий, а, значит, и дорогих специалистов».

По данным аналитики НИУ ВШЭ, есть и третья причина слабого интереса молодежи к отрасли, работе на земле — локация. Ведь большинство аграрных профессий предполагает проживание в сельской местности. «В поселки с плохими дорогами и неразвитой инфраструктурой невозможно привлечь молодых специалистов, — подчеркивает Николай Грушко. — Но внимание надо уделять не только дорогам (хотя они и выступают обычно катализатором развития), но и доступности услуг, уровню здравоохранения, образования, общему качеству жизни на селе».

В 2022 году, например, в Ростовской области для обеспечения агропредприятий перспективными кадрами планируется начать господдержку в рамках Постановления правительства РФ от 31.05.2019 № 696 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Комплексное развитие сельских территорий». Речь, в частности о предоставлении субсидий сельхозпроизводителям на возмещение части затрат по ученическим договорам и договорам о целевом обучении и на возмещение части затрат, связанных с оплатой труда и проживанием студентов, привлеченных для прохождения произ-

водственной практики, пояснили ВГ в пресс-службе правительства Дона. На указанные цели в текущем году предусмотрено выделение из федерального и областного бюджетов более 1,1 млн руб. «Данная мера позволит привлечь дополнительно высококвалифицированные молодые кадры в сельское хозяйство, что в целом положительно скажется на уровне профессионального обеспечения отрасли», — подытожили в правительстве.

На повышение привлекательности сельских территорий также направлены и региональные проекты, связанные с устранением цифрового неравенства (чтобы жители сел имели такие же коммуникативные возможности как и городские: мобильная связь, высокоскоростной интернет и т. д.), строительством объектов социальной инфраструктуры (детсадов, школ, больниц, фельдшерско-акушерских пунктов) и развитием сельского (аграрного) туризма.

С другой стороны, далеко не все сельские территории можно сделать привлекательными для молодых кадров. Еще пять лет назад специалист в сфере социально-экономического развития регионов, профессор кафедры экономической и социальной географии России геофака МГУ им. М. В. Ломоносова Наталья Зубаревич обратила внимание, что каждое третье малое село в стране насчитывает менее 10 жителей. «В местах, где существуют эти поселения, сельскохозяйственная функция практически невозможна, — уверена социолог. — И региональная политика, какой бы она ни была, играет лишь второстепенную роль. Да, можно смягчить негативные тренды, но переменить их нельзя: агломерации будут стягиваться, остальное пространство — пустеть». ■

Ваш пропуск в мир БИЗНЕСА



Тел.: 8 (863) 308 15 05

Реклама 16+