

«МЫ НЕ ПРОСТО КРЕДИТУЕМ БИЗНЕС — МЫ ЗАБОТИМСЯ О ЕГО РАЗВИТИИ»

О том, как развиваются большие и малые проекты в сфере агропромышленного комплекса Северо-Запада благодаря инициативам профильных банков и госпрограммам, а также о перспективах отрасли рассказал директор Санкт-Петербургского филиала Россельхозбанка Алексей Кольчик.

— Расскажите, как прошел 2023 год у Санкт-Петербургского филиала Россельхозбанка? Как обстоят дела с кредитными портфелями и инвестпроектами?

— Мы работаем не только в Петербурге, но на территории Северо-Западного региона России: Вологодская, Мурманская области, республика Карелия. Принимая во внимание риски и текущую ситуацию, мы придерживались стратегии работы с профильным бизнесом. Вторым же по величине кредитным портфелем для нас является финансирование жилищной недвижимости. Мы сконцентрировались на этих направлениях и увеличили кредитный портфель в том числе агропромышленного комплекса на 129%. Общая сумма инвестиций в АПК за год составила порядка 14 млрд рублей.

Отдельно остановлюсь на том, что мы в этом году выдали порядка миллиарда рублей субъектам малого предпринимательства в сфере АПК. В первую очередь это малые формы хозяйствования, предприятия малого бизнеса и микробизнеса. Мы не только нарастили кредитный портфель АПК, но и продолжили финансирование инвестиционных проектов в данном сегменте.

Нам удалось реализовать несколько крупных инвестиционных проектов, они выходят на финишную прямую. Очень надеемся, что уже в конце первого квартала 2024 года откроем одну из самых больших молочно-товарных ферм с крупным рогатым скотом в Ленобласти, в Осьмино в Лужском районе (инвестор — ООО «Племзавод «Бугры».— прим.). Там будет порядка 8 тыс. голов. Открыть такое предприятие — повод для гордости.

У Санкт-Петербургского регионального филиала Россельхозбанка широкое присутствие и в рыбопромышленном комплексе. В первую очередь он представлен в Карелии. По объему производства рыбы (речь о садковой форели) наши клиенты к концу года выйдут на первые позиции в регионе — около 20 тыс. тонн продукции. Год был характерен для рыбопромышленной отрасли ростом цен на корма и достаточно большой волатильностью цен на готовую рыбу, но мы находим возможности поддержки и совместной работы. В рыбопромышленной отрасли мы также реализовали несколько инвестиционных проектов в разных сегментах бизнеса.

Что касается крупнейшего федерального бизнеса, то в этом году мы специализировались на нескольких крупных M&A-сделках (Mergers & Acquisitions, слияние и поглощение.— прим.) в АПК. Совместно с коллегами из головного офиса Москвы мы провели сделок на сумму примерно в 200 млрд рублей. Сделки разовые, но по суммам, сложности реализации и принятия решений их можно по праву назвать культовыми.

— Как обстоят дела с кредитованием жилого строительства?

— Мы хорошо представлены в сегменте кредитования жилого строительства. Кредитный портфель на текущий момент мы оцениваем в 90–95 млрд рублей. Также у нас в этом году был хороший опыт работы с одной из крупнейших компаний в рамках 141-го постановления (субсидирование инвестпроектов в сфере внутреннего туризма.— прим.).

В разрезе кредитного портфеля розничного бизнеса ситуация отличается кардинально. Он характерен повышением ставок и тем, что ипотека практически в полном объеме ушла в льготные программы. На текущий момент мы неплохо работаем в сегменте сельской ипотеки, тем более что были внесены изменения по сумме займа — до 6 млн рублей в Ленобласти. Это востребованный продукт, и достаточно много аккредитовано компаний, которые занимаютсястройкой домов. Мы полагаем, что дело будет неплохо двигаться и дальше. Тем более что условия совершенно уникальные, особенно для текущего момента. Продукт пользуется спросом. В ближайшей перспективе мы готовимся к спросу на арктическую ипотеку (покупка и строительство жилья в арктической зоне по ставке 2%).



ОЛЕГ ЗОЛОВО

— Вы сказали о кредитовании малого и микробизнеса в сфере АПК. Расскажите, пожалуйста, в чем нюансы этого направления?

— Микробизнес в АПК — это фермеры, всегда крайне увлеченные люди, влюбленные в свое дело и работающие 20 часов в день. У них не всегда есть возможность вести финансовую отчетность, разобраться в большом количестве документов, тем более когда это касается государственной поддержки, работы с бюджетными средствами, грантовой поддержкой субъекта Федерации или федеральных льготных программ, которые есть на текущий момент. Мы, в свою очередь, сделали все возможное, чтобы донести до предпринимателей всю информацию о таких инструментах. Мы плотно работаем в этом направлении с правительством Ленинградской области. Я считаю, что такой бизнес должен расти, им нужно заниматься. Отмечу, что сейчас большой всплеск в этом сегменте: фермерский бизнес растет, причём самостоятельно. Но ему нужно помогать, мы прикладываем массу усилий в этом направлении.

— В 2020 году Россельхозбанк запустил фермерский маркетплейс «Свое родное» (в рамках экосистемы «Свое»). Можете рассказать о целях проекта?

— Цель одна — популяризировать рынок готовой фермерской продукции. Работа с крупными торговыми сетями вызывает ряд трудностей у фермеров из-за того, что они не могут создать широкую товарную матрицу поставок и поддерживать ее в должном объеме на постоянной основе. Нужно создавать условия предоставления на льготных условиях фермерских прилавков в сетях. В этом направлении ведет работу как Министерство сельского хозяйства России, так и мы.

И, конечно, у нас большие планы связаны с развитием маркетплейса «Свое родное». Мы запустили проект в 2020

году. Сначала был сделан инновационный ИТ-продукт, потом началось его внедрение в жизнь. Наши фермеры тоже участвовали в разработке. В нем была сформирована возможность электронной модерации продуктов, что тоже дало свой результат: некачественных товаров на маркетплейсе просто нет, только проверенные фермеры и производители. Отмечу, что в среднем один-два дня мы тратим на проверку фермера (качество продукта, сертификаты, документы и др.). Полагаю, что еще в районе года мы потратим на усовершенствование экосистемы и маркетплейса с точки зрения его популяризации. На текущий период динамика развития платформы колоссальная: охват на территории всей страны, более 11,5 тыс. фермеров зарегистрированы (в Санкт-Петербурге и Ленинградской области — более 130 фермеров). С экосистемой и маркетплейсом мы связываем большие надежды.

— Как организованы продажи фермерской продукции в рамках экосистемы?

— Мы второй год подряд проводим федеральную акцию «Вкусная пятница», когда фермер может привезти на продажу свою продукцию прямо в отделение Россельхозбанка. Таким образом, мы синхронизируем в офисе продажу и доставку, чтобы упростить логистику. То есть можно заказать продукцию через маркетплейс, а забрать свой заказ в нашем офисе. Мы этой инициативой довольны, покупатели есть. В этом смысле мы не просто банк, который кредитует микробизнес и крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ), мы позиционируем себя как банк, который должен давать бизнесу, в том числе КФХ, развитие с точки зрения продаж. Сейчас через нас фермеры получают самую короткую дорогу к потребителю. Мы в это инвестируем, делаем «Вкусные пятницы» в офисах и выездные «Вкусные пятницы» на большие предприятия: мы приезжаем с брендированным холодильником и выступаем промоутерами для наших фермеров. Это очень популярно, особенно перед Новым годом.

— Поделитесь, пожалуйста, планами петербургского филиала Россельхозбанка. Чего ожидаете от операционной деятельности и какие прогнозы для АПК?

— В настоящий момент готовится соглашение с АККОР региона о развитии сельского хозяйства и регулировании рынков сельхозпродукции, в рамках его реализации планируется много мероприятий и совместных задач.

У нас стоит в планах на следующий год как минимум удвоить портфель по малым формам хозяйствования. Для нас это задача минимум. Также есть проекты, связанные с развитием агротуризма. В этом году мы сделали несколько туристических маршрутов, а в будущем году намерены их популяризировать. Также мы намерены поддерживать текущие инвестпроекты. У нас большие планы на жилищную стройку: здесь достаточно большие портфели, и мы их будем продолжать, наращивать. Что касается среднего бизнеса — наверное, останемся на тех же пределах. Полагаю, что мы выбрали правильную стратегию, учитывая текущую ситуацию с ключевой ставкой. Мы стараемся учитывать все возможные риски. Полагаю, что в следующем году нас ожидает «битва» за чистоту портфеля и за позиции, связанные с предпроблемными кредитами.

Что касается развития отрасли АПК в регионе, то мы предполагаем, что в следующем году ожидается бум переработки на фоне ухода иностранных компаний. Сейчас это открытая ниша. Мы внимательно смотрим на проекты по переработке молока (сыры, йогурты) и на два проекта по более глубокой переработке (сухое молоко). Ожидаем, что рано или поздно появятся проекты по производству казеина — это высший пилотаж. В направлении переработки будет много инвестиций, тем более что программа развития АПК в любом случае будет работать.