



Агрорынок покупателя

В сельхозсекторе складывается жесткая операционная среда

Агробизнес привык зарабатывать, просто увеличивая производство, — с 2000-х годов была возможность экстенсивно расти за счет дешевого и доступного заемного финансирования. Но теперь внешние условия ведения бизнеса намного жестче. Что делать дальше, многим придется решать уже в этом году: сосредоточиться на точках роста, быстро вывести проекты на плановые мощности, искать покупателя или уходить с рынка.

Владислав Новоселов

Даже кризис 2008–2009 годов, можно сказать, обошел сельское хозяйство стороной. В 2008 году ВВП прибавил 5,2%, а АПК — 6,4%. В 2009-м производство сельхозпродукции выросло на 1,5%, тогда как ВВП снизился на 7,8%. Но условия работы изменились.

Новые правила

Первым негативным фактором стало неполное выполнение государством обязательств по субсидированию инвестиционных кредитов за предыдущие годы. Накопилась большая для отрасли задолженность. В марте Минсельхозу не хватало более 33 млрд руб. для субсидирования одобренных ранее инвестпроектов. Уровень государственной поддержки был снижен, и эта тенденция продолжится. По заявлениям Минэкономразвития, в ближайшие годы господдержка сельского хозяйства уменьшится до 160–165 млрд руб./год. В 2014-м запланировано 170 млрд руб.

Свою лепту внесла девальвация рубля. Снижение его курса привело к удорожанию импортных средств защиты растений, семян, сельхозтехники и запасных

**В ЭТОМ ГОДУ АПК
ПРИБАВИТ
ЛИШЬ 2%**

частей. Еще одна статья затрат — цены на ресурсы (газ, ГСМ) — росла в предыдущие годы и теперь тоже продолжит расти.

По прогнозам экспертов — в частности, старшего экономиста AgResource Company Вильяма Тьерри — длительный период роста цен на продукты питания завершился. В следующие несколько лет нужно готовиться к их возможному падению. Снижение курса рубля наверняка поднимет и цены в национальной валюте. Однако большой вопрос, будут ли аграрии бенефициарами этого роста: все производственные ресурсы в рублях тоже подорожают.

Несмотря на значительные инвестиции в логистику, отрасли так и не удалось кардинально изменить ситуацию с достаточностью инфраструктуры для транспортировки и хранения зерна. Многие компании — в первую очередь, не являющиеся частью больших холдингов — не могут получить прямой доступ к экспортным потокам, что серьезно ограничивает их возможности выгодно продавать сельхозпродукцию. До сих пор не выстроены отношения производителей сырья и переработчиков. Пример — свеклосахарный комплекс.

Снижение инвестактивности наблюдается не только в АПК, но и во всей экономике. Все больше говорят о снижении темпов роста и вероятном падении производства. В машиностроении, металлургии, транспорте его сокращение — уже свершившийся факт. По прогнозу Минсельхоза, рост агросектора в этом году составит лишь около 2% против 6% в 2013-м. Часть регионов сокращают яровой клин — и это на фоне невыполнения плана по посеву озимых.

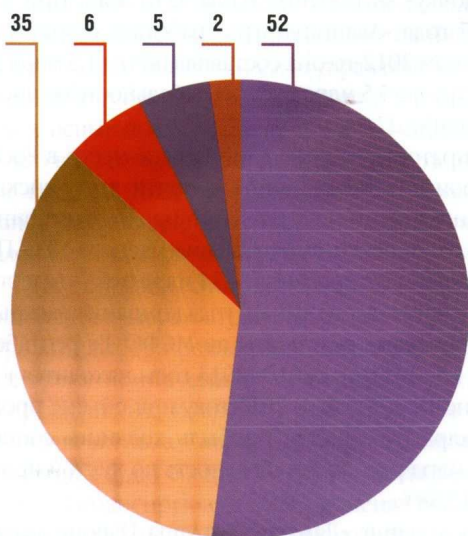
Банки и, в первую очередь, РСХБ, меняют подход к заемщикам из агроотрасли. Такая позиция понятна: многие эксперты и даже чиновники сходятся во мнении, что объем просроченных платежей по кредитам значительно превышает суммы созданных банком резервов. Даже увеличение государством капитала РСХБ на 30 млрд руб. в конце 2013 года, вероятно, не позволит покрыть эту разницу. Минфин все больше настаивает, что банк должен качественно улучшить портфель своих активов и перестать выдавать невозвратные кредиты.

Долги растут

2014 год для многих участников рынка начался со снижения прибыльности, зафиксированной по итогам 2013-го. По данным Минфина, средняя рентабельность сельского хозяйства упала ниже 10% с учетом субсидий. Даже Белгородская область, одна из самых успешных в развитии сельского хозяйства, в прошлом году получила только примерно 13 млрд руб. чистой прибыли при объеме господдержки АПК около 10 млрд руб. Сейчас за счет субсидий формируется почти весь доход агробизнеса. Прогнозы показывают, что в среднесрочной перспективе отрасль может стать убыточной. Данные Росстата за 2013 год

ГОСБАНКИ УПРАВЛЯЮТ РЫНКОМ

Остаток задолженности*



■ Россельхозбанк ■ Сбербанк
■ Газпромбанк ■ ВЗБ ■ ВТБ

*%, на 1 января каждого года

ИСТОЧНИКИ: РОССТАТ

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ОТРАСЛИ В 10 РАЗ ПРЕВЫШАЕТ ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ

КОММЕНТАРИЙ

Виктор Неустроев

Ведущий аналитик Wild Bear Capital



Проблема сокращения капитальных вложений в сельское хозяйство, о которой говорит автор статьи, актуальна для России. Главная причина — низкая доступность кредитов. Банки начали тщательнее выбирать заемщиков — во многом потому, что усилился контроль Центробанка над ними. Так, одним из новых критериев стало отсутствие кассовых разрывов. Но для сезонного сельхозбизнеса, даже эффективно-го, временные кассовые разрывы — нормальная ситуация. Не допускать их может позволить себе только крупный по сравнению с независимыми хозяйствами и интегрированный в разные сектора производитель. Один из сценариев в этой ситуации — укрупнение (объединение) и консолидация участников рынка, о которой говорится в статье.

Получить доступ на экспортные рынки большинству российских производителей зерна действительно все еще проблематично. В России нет хеджирования урожая, чтобы фермеры и компании заранее могли продавать хотя бы до 50% по высоким ценам. Отрасль станет эффективнее, если каждый производитель зерна получит возможность реализовать урожай на бирже и отгрузить его в один из российских портов.

шокируют: при производстве продукции агрокомпаниями на 1,8 трлн руб., их чистая прибыль (с субсидиями) — всего 74,4 млрд руб., а значит, рентабельность — около 4%.

У бизнеса почти не осталось финансовых ресурсов, ни на инвестиции, ни на операционную деятельность — и это на фоне большой закредитованности. По данным Центробанка, задолженность АПК по кредитам на начало февраля 2014 года составила около 1,4 трлн руб., с 1 января 2013-го (за год и один месяц) долг отрасли увеличился на 128 млрд руб. В предыдущие годы рост кредитного портфеля был заметно больше: в 2011 году — 209 млрд руб., в 2012-м — 163 млрд руб.

Долг АПК сейчас сравним с объемом производства. Но из данных Минфина о рентабельности в сельском хозяйстве следует, что задолженность в 10 раз превышает чистую прибыль. А если руководствоваться информацией Росстата о прибыли, то превышение получается почти 25-кратным.

По оценке Минфина, на середину 2013 года проблемные кредиты одного только РСХБ составляли около 150 млрд руб., Банк России сообщает о 97,5 млрд руб. просроченных кредитов на февраль 2014 года. Интересна статистика по регионам. На ЮФО приходится 28,7%, на ЦФО — 23,9%, на ПФО — 14,4%, СЗФО — 13,7%, СФО — 11,6%. Тройку лидеров-должников возглавляет Краснодарский край (более 22 млрд руб.), за ним — Алтайский край

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

(4,3 млрд руб.) и Липецкая область (3,5 млрд руб.). Доля трех этих регионов превышает 30% от суммы всей просрочки. Очевидно, что наибольшие проблемы у банков возникают с должниками из благоприятных для сельского хозяйства областей.

Многие специалисты сходятся во мнении, что треть выданных кредитов — примерно 470 млрд руб. — проблемные.

Покупают и вкладывают

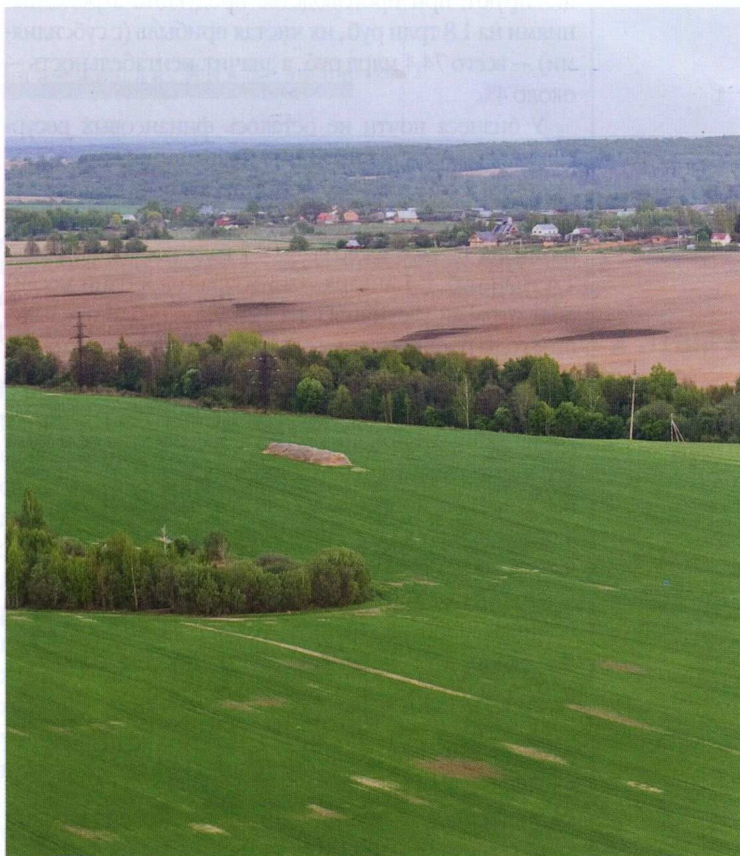
Несмотря на сложную ситуацию, в отрасли с 2013-го по начало 2014 года заключались достаточно крупные сделки и происходили интересные события, связанные с рынками капитала.

Украинский «Мионовский хлебопродукт» приобрел у российской компании «Русгрейн Холдинг» растениеводческое подразделение в Воронежской области (более 40 тыс. га земли, мощности по хранению на 200 тыс. т). Цена сделки — \$50 млн.

Группа компаний «Букет», управляющая бизнесами в разных секторах экономики, в том числе масложировым холдингом «Солнечные продукты», за 600 млн руб. купила земельные активы «Синергии» — 42 тыс. га в Саратовской области. Сделка может стать началом формирования сырьевого кластера «Солнечных продуктов», или даже старта самостоятельного агропроекта группы «Букет».

Не замедляет темпов наращивания земельного банка «Авангард-Агро», созданная владельцем банка «Авангард» Кириллом Миноваловым. На начало 2014 года под контролем группы было 345,5 тыс. га,

ПОЛОВИНА ПРОСРОЧЕННЫХ КРЕДИТОВ — В ЮФО И ЦФО



Ю. ЗИВАЗОВА

КОММЕНТАРИЙ

Мария Шишкина

Аналитик компании «Русс-Инвест»



По моему мнению, крайне негативную роль для АПК сыграло вступление в ВТО. А с начала 2014 года еще одним стресс-фактором стали сложная макроэкономическая ситуация и девальвация рубля. В этой ситуации государство пытается помогать агробизнесу — в том числе нефинансовыми мерами. Например, был введен запрет на ввоз свинины из ЕС из-за обнаружения АЧС в Литве и Польше. Ограничение импорта делает отечественное производство рентабельнее и экономически устойчивее.

Автор статьи говорит об успешности бизнеса «Черкизово». Основную выручку этой компании генерируют птицеводство и переработка мяса. Бройлер пользуется устойчивым спросом, а по темпам роста производства это самый динамичный сегмент мясной отрасли. Импорт не превышает 10% потребности внутреннего рынка. Ставка на птицеводство — сильная сторона стратегии «Черкизово». Другим компаниям агробизнеса сейчас тоже нужно правильно выбирать приоритеты, делая ставку на конкурентоспособные и востребованные виды производств. И, конечно, просчитывать варианты консолидации: небольшие и мелкие хозяйства неспособны выжить в новых условиях.

из которых засеивается 240 тыс. га. За последние три года земельный банк компании увеличился в два раза со 170 тыс. га. Только за прошлый год прирост составил 90 тыс. га. В апреле холдинг приобрел еще около 28 тыс. га в Воронежской области у публичной компании Black Earth Farming Ltd (в России работает через «дочку» «Агро-Инвест») за \$21,1 млн. При этом с 2007 года «Авангард-Агро» работает с прибылью. По итогам 2012-го она составила почти 1,5 млрд руб. при выручке 5,5 млрд руб., рентабельность по чистой прибыли — 27,3%.

«Мираторг», занимающий первое место в России по производству свинины с почти европейскими операционными показателями, продолжает финансировать проекты выращивания мясного КРС. Первый этап инвестирования — 24 млрд руб. — завершен в Брянской области. С 2010 года компания раскрывает финансовые результаты по МСФО. Ее рентабельность по EBITDA за 2010–2013 годы находится в диапазоне 18,3–31,6%. В 2013 году при объеме продаж 53,7 млрд руб. чистая прибыль холдинга составила 9,6 млрд руб., а рентабельность по чистой прибыли — 17,88%.

Агрохолдинг «Дамате» и группа Danone заявили о совместном проекте строительства молочно-товарных комплексов на 8,8 тыс. КРС в Тюменской области и на 12 тыс. КРС — в Башкирии. Планируемый объем инвестиций — €400 млн. Danone хочет иметь

ФОТО ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

гарантированные поставки качественного сырья для своих российских заводов.

В Ставропольском крае начался проект мелиорации — Irrico. Его участники — ВТБ Капитал, ВЭБ («Корпорация развития Северного Кавказа») и ADM Capital SEECAT Recovery Fund (Гонконг). Общая сумма вложений оценивается примерно в \$267 млн.

Таким образом, наблюдается активность как успешных агрокомпаний, так и финансовых инвесторов, сохранивших интерес к сельскому хозяйству. Хотя нужно признать, что подавляющую часть сделок инициируют стратегические отраслевые покупатели, которые увеличивают свои активы.

Консолидация неизбежна

Из-за огромной территории страны и потребности в колоссальных инвестициях рынок земель в агробизнесе не консолидирован. На 31 компанию, каждая из которых владеет более 100 тыс. га сельхозугодий, приходится не более 5% всей сельскохозяйственной земли. У сотен землевладельцев десятки тысяч гектаров. Среди такого многообразия отраслевых игроков есть сильные компании с финансовыми ресурсами, причем необязательно федерального масштаба. Размер бизнеса — еще не показатель успеха. Можно посмотреть на крупных публичных игроков, в том числе дочерние компании зарубежных холдингов, чьи акции котируются на биржах. Положительный результат показывают немногие — например, «Рус-агро» и «Черкизово». Большая часть компаний почти каждый год фиксирует убытки. А вот отдельные представители регионального бизнеса с четкой стратегией и ее правильной реализацией не только смогли организовать эффективное производство, но и начали приобретать новые активы, поддерживая тренд, заданный крупными федеральными игроками.

Региональным компаниям часто проще и дешевле получать заемное финансирование — их бизнес понятнее банкам: владельцы сами управляют предприятиями и могут лучше контролировать риски. Сейчас банки испытывают нехватку таких заемщиков, и не только в агросекторе. Они готовы выдавать им крупные кредиты. Поэтому, вполне возможно, скоро мы станем свидетелями покупок заметных активов еще малоизвестными рынку игроками.

Таким образом, сложная внешняя конъюнктура настоящим лидерам отрасли выгодна: формируется хороший выбор предложений для M&A. В ближайшее время неминуемы банкротства, уход с рынка неэффективных компаний или серьезное сокращение их активов. Скорость распространения этой тенденции будет зависеть от того, насколько резко банки, финансирующие АПК, изменят устоявшиеся правила игры и начнут относиться к агропредприятиям как к обычным заемщикам. Банки уже борются за тех, кто обладает отраслевыми компетенциями, подкрепленными результатами, и хочет развивать свой бизнес. Благодаря таким заемщикам

они смогут повышать качество кредитного портфеля, передавая им проблемные кредиты или используя другие модели возврата сформированных ими задолженностей. Например, сейчас банки обеспокоены возвратом долгов таких ранее крупных игроков, как САХО и «Вамин Татарстан». «ВТБ Капитал» продает холдинг «Терра-Инвест», ранее принадлежавший Банку Москвы и перешедший к ВТБ после покупки этого банка вместе с непрофильными активами.

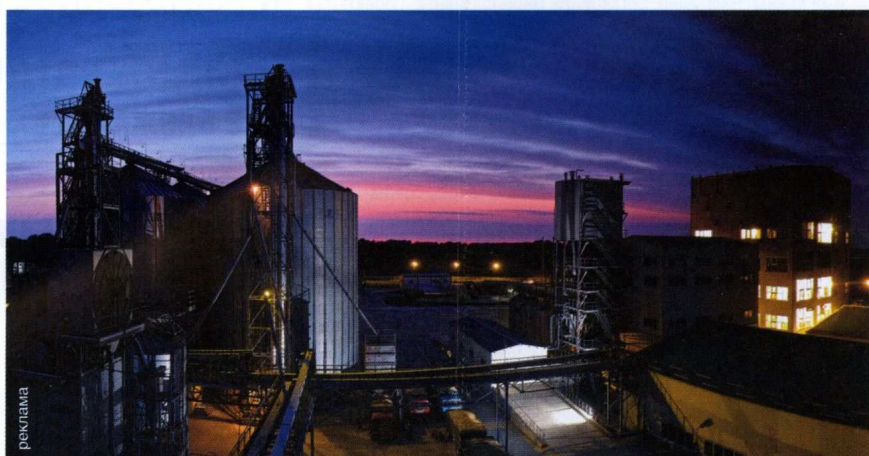
Как действовать

Сложившаяся реальность требует от участников рынка соблюдения новых правил.

При принятии управленческих и инвестиционных решений в первую очередь необходимо уделять внимание финансовым результатам и детальной оценке рисков. Натуральные показатели, безусловно, важны, но всегда нужно оценивать влияние любых действий на финансовые отчеты. Период экстенсивного роста закончился еще несколько лет назад, поэтому целевым показателем для агрокомпаний должно стать повышение их эффективности.

Если не удастся достичь прибыльности отдельных производств или проектов, то лучше выйти из них, чем отвлекать ресурсы на постоянное покрытие убытков. Инвестпроекты нужно как можно быстрее

БАНКИ ГОТОВЫ КРЕДИТОВАТЬ ПОНЯТНЫЕ ИМ НЕБОЛЬШИЕ КОМПАНИИ



КОМБИКОРМОВЫЕ ЗАВОДЫ "ПОД КЛЮЧ"

 Измельчители валковые	 Транспортное оборудование	Проектирование Инжиниринг Поставка оборудования Автоматизация Пусконаладка Техподдержка Обучение персонала
 Пресс-грануляторы	 Дробилки молотковые	

ТЕХНЭКС www.technex.ru mail@technex.ru
+7(343)365-26-52





КОММЕНТАРИЙ

Вадим Ерыженский
Замгендиректора «Продимекс-Холдинга»

На мой взгляд, из перечисленных автором факторов серьезное влияние на агробизнес оказало резкое изменение условий господдержки отрасли. Неразбериха с ее распределением в 2012–2013 годах, а также фактический отказ субсидировать уже привлеченные инвестиционные кредиты, посеяли нервозность и чувство неопределенности у участников рынка. Говорят, что посевы сахарной свеклы сокращаются, потому что переработчики не могут дать свекловодам хорошую цену. Это неправда. В первую очередь, производителей подкосило то, что в 2013–2014 годах так сильно сократилась господдержка, что выращивать сахарную свеклу стало намного менее рентабельно, чем два года назад. Если сравнить совокупный объем средств, которые свекловоды получали ранее (на ГСМ, семена, минеральные удобрения и т. д.), с тем, что выдают сейчас на гектар сахарной свеклы, то сумма будет в разы ниже! К тому же непонятно, будет ли субсидироваться приобретение свекловичной техники. Поэтому сельхозпроизводители стали переориентироваться на более маргинальные подсолнечник, сою и др.

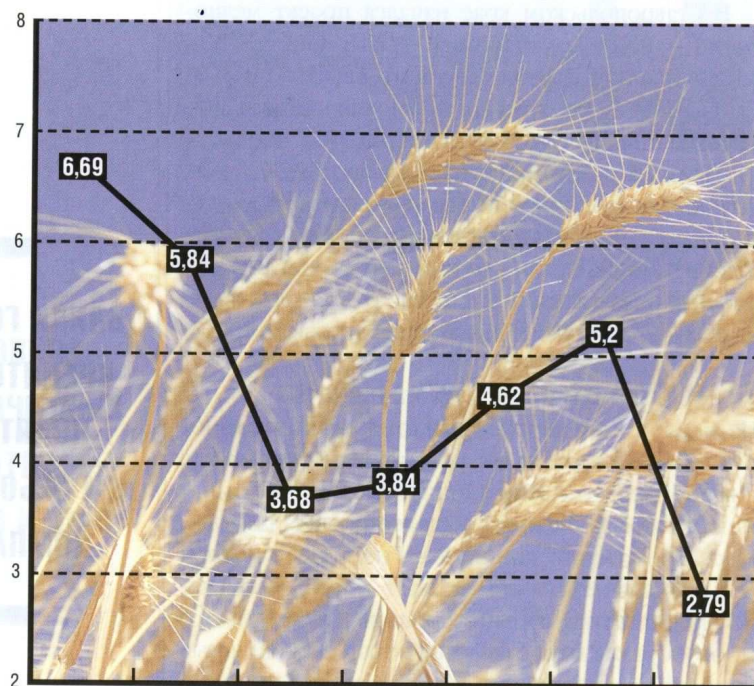
Мы тоже кардинально пересмотрели свои инвестиционные планы. Например, остановили мелиоративный проект: в течение пяти лет намеревались сделать орошаемыми до 20 тыс. га. В последние два года «Продимекс» был одним из самых активных покупателей дождевального оборудования в стране. Теперь мы резко свернули эти проекты: обещанное субсидирование сначала 60%, потом 50% затрат из федерального бюджета так и осталось обещанием. Фактически вся нагрузка по господдержке мелиорации возложена на региональные бюджеты.

То же самое на сахарном рынке. Сейчас переработчикам компенсируют только часть процентной ставки по кредитам на реконструкцию и модернизацию заводов. У нас более 20 кредитов даже не рассмотрены Минсельхозом, и пока они обслуживаются на рыночных условиях. Дополнительная финансовая нагрузка ложится на заводы, затраты которых на производство с учетом постоянно растущих цен и так заставляют срезать инвестпрограммы, то есть жертвовать развитием, чтобы обслуживать текущую деятельность.

На мой взгляд, перспектива рынка не в поглощении агрохолдингами банкротящихся хозяйств. Крупные и сильные компании часто сами настолько закредитованы, что найти средства на развитие приобретенных слабых игроков проблематично. Поэтому пока не обанкроченные, но финансово несостоятельные агропредприятия в ближайшие годы, скорее всего, начнут приобретать непрофильные инвесторы из хорошо капитализированных отраслей экономики: энергетической, газовой, дорожной. Они будут размещать свободные деньги не в западных активах, что становится все проблематичнее, а в российских, не исключая сельскохозяйственных.

МАЛОПРИБЫЛЬНЫ

Рентабельность агроактивов*



*%, на 1 января каждого года

ИСТОЧНИКИ: РОССТАТ

**В БЛИЖАЙШЕЕ
ВРЕМЯ
БАНКРОТСТВА
В АПК
НЕМИНУЕМЫ**

РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ КОНЧИЛСЯ

Вложения в основной капитал АПК, %

2009	2010	2011	2012	2013	2014*
-21,9	-10,3	14,6	1	-4	4,1

*прогноз

ИСТОЧНИКИ: РОССТАТ, МИНСЕЛЬХОЗ

довести до стадии производства и продаж. А если они находятся на первых этапах реализации, то лучше их временно заморозить или продать.

Важно решить все вопросы обладания правами на землю и другие ключевые активы. Несмотря на то, что земельная реформа идет уже более десяти лет, до сих пор значительные площади обрабатываемой земли не оформлены юридически. Без этого невозможно получить справедливую цену за активы и приемлемые условия кредитования.

Если компания не готова работать в таких жестких условиях и к тому же сильно закредитована, то собственникам лучше как можно скорее начать поиск покупателя на бизнес. Иначе завтра они рискуют стать статистами при продаже компании или активов под контролем кредиторов. Рынком правят покупатели, и всем участникам агрорынка нужно об этом помнить.

Автор — управляющий директор компании BEFL. Статья написана специально для «Агроинвестора» и основана на докладе «Стратегии развития региональных агрокомпаний» на III выездной инвестиционной конференции «Агрохолдинги России» в Центральном Черноземье.

