



WWW.CLIP.DN.UA

До 2009 года российские сельхозземли массово скупали агрохолдинги и спекулянты – некоторые заявляли о намерении контролировать до 1 млн га. Кризис охладил и тех, и других: крупные сельхозпроизводители теперь оптимизируют имеющиеся портфели, а спекулянты ушли с первичного рынка. Сейчас землей явно интересуется иностранный капитал – суверенные, псевдосуверенные и инвестфонды, частные лица. Но они инвестируют точно либо ограничиваются намерениями: местный рынок малоликвиден, непрозрачен, а главное, иностранцам запрещена прямая покупка земли.

СИДЯТ НА СВОИХ ПОРТФЕЛЯХ

НА РЫНКЕ СЕЛЬХОЗЗЕМЕЛЬ ОЖИВЛЕНИЕ. АЖИОТАЖ ЕСЛИ И БУДЕТ, ТО НЕ СКОРО

Анастасия Бокова

В кабинете московского девелопера Андрея Ковалева, владельца компании «Экоофис» и «Первой макаронной компании», висит много дипломов и наград за покорение разных вершин. Впрочем, одной высоты ему взять так и не удалось.

До кризиса и после

Несколько лет назад Ковалев планировал приобрести 350 тыс. га земли и создать вертикально интегрированный агрохолдинг, который включал бы в себя четыре макаронные фабрики, мельницу и элеватор. На купленных землях он хотел выращивать пшеницу твердых сортов, обеспечивая свой бизнес сырьем для переработки, а остатки зерна продавать на рынке. Такие планы требовали серьезных инвестиций. Ковалеву, по его словам, удалось договориться с банками о кредитах, сформировать команду управляющих и получить добро тогдашнего губернатора Оренбургской области Алексея Чернышева (бизнесмен планировал развивать свой агробизнес в этом регионе).

Однако экономический кризис заставил Ковалева отказаться от амбициозных планов экспансии в сельское хозяйство и развития макаронного бизнеса.

РОСТ
СТОИМОСТИ
ЗЕМЛИ В 2007 ГОДУ
СОСТАВЛЯЛ
25-150%,
В 2008-М –
150-200%

Основной доход «Экоофис» получал от сдачи офисов в аренду, а сектор недвижимости пострадал от кризиса одним из первых, обвал же этого рынка стал намного более глубоким, чем многих других отраслей. «Прибыль сократилась вдвое, а процентные ставки по кредитам подскочили с 12% до 20%. Мы еле сводили концы с концами», – вспоминает бизнесмен. В схожей ситуации оказались и многие другие потенциальные и действующие инвесторы в сельхозземли.

До кризиса агрохолдинги и инвестфонды массово скупали сельхозземли. О желании контролировать более 500 тыс. га заявляли такие компании, как «Разгуляй», НАПКО, «Сибирский аграрный холдинг» и другие. Инвесторов привлекала дешевизна российской земли, высокие темпы роста цен на нее и дорожающее при этом продовольствие. По данным ИКАРА, прирост стоимости земли в 2007 году зависел от региона и составлял 25-150%, а в 2008-м – 150-200%. Цена гектара в среднем по стране составляла \$100-2500, тогда как в Европе за него просили \$10-40 тыс., в Южной Америке – \$4-12 тыс., в США – \$6-16 тыс.

Перспектива получения сверхприбылей в короткие сроки привлекла на рынок огромное число спекулянтов. «Многих не интересовало сельское хозяйство, – вспоминает владелец компании «Красный Восток-Агро», контролирующей около 440 тыс. га,

Айрат Хайруллин. — Они покупали земли для строительства жилья или реализации других проектов, далеких от аграрного сектора». «Один мой знакомый [до кризиса] перепродавал сельхозземли и за полтора года получил 2000% прибыли!» — говорит гендиректор компании «Агро-Финанс» (250 тыс. га под контролем) Сергей Ивлев.

Кризис буквально смыл покупателей с рынка, указывают эксперты. Крупные компании одна за другой стали отказываться от агрессивных планов экспансии. «Мы хотели увеличить объем своих сельхозугодий до 1 млн га, но из-за кризиса отложили эти планы», — говорит председатель совета директоров «Сибирского аграрного холдинга» Павел Скурихин. Компания, по собственным данным, контролирует 400 тыс. га.

Спекулянты, не успевшие продать активы, предпочли выждать, не предпринимая резких шагов. Они понимали, что владеют активом, который рано или поздно вырастет в цене, говорит управляющий директор консалтинговой компании BEFL Владислав Новоселов. «Землю год-два можно и не обрабатывать, ничего страшного не случится. Вложил деньги и ждешь», — соглашается с ним Ивлев. Цены на земли в кризис значительно не снизились. По данным Новоселова, в центре России средняя стоимость гектара находилась на уровне 14-17 тыс. руб. Впрочем, заключались только единичные сделки.

Крупных банкротств агрокомпаний, имеющих большие земельные банки, тоже не произошло, не считая фактически прекратившего существовать холдинга «Евросервис». По мнению Новоселова, этому способствовала поддержка сельхозотрасли государством: «Она была и остается значительной. И это не только защитные таможенно-тарифные меры, но и субсидии производителям». У Хайруллина другое мнение: такой поддержки недостаточно, и она должна быть минимум в несколько раз выше. «Сейчас государство выделяет сельхозпроизводителям 125 млрд руб./год, из которых 30 млрд руб. — прямая поддержка, — рассуждает он. — Если разделить эту сумму на 200 млн га российской пашни, то получается, что на гектар государство тратит 150 руб., или €3,75. А в Германии, например, эта цифра — €340-360/га. Впрочем, помощь отечественным сельхозпроизводителям не ограничивается названной Хайруллиным суммой. Кроме прямой поддержки, есть защита от импорта, которая все время растет, и субсидируемые 8-10-летние инвестиционные кредиты.

Спрос ниже предложения

Экономический кризис показал, что агросектор, в отличие от многих других отраслей, не только не ушел в минус, но даже показал рост. По данным Минсельхоза, в 2009 году сельхозпроизводство выросло в стоимостном выражении на 1,2% при общей господдержке в 190 млрд руб. А 40 регионов, по словам министра Елены Скрынник, в позапрошлом году «выполнили и перевыполнили обязательства по производству мяса».

ЧЪИ В РОССИИ СЕЛЬХОЗЗЕМЛИ в собственности, млн га

Государства и муниципалитетов	270,68
Граждан	119,5
Юрлиц	9,8

Источник: BEFL

ПОСЛЕ КРИЗИСА МАРЖА МЕЖДУ ПАЕВОЙ ЗЕМЛЕЙ И ЗЕМЛЕЙ В СОБСТВЕННОСТИ СТАЛА МЕНЬШЕ

И хотя массового прихода инвесторов после кризиса не наблюдается, а инвестиции в АПК снижаются, многие игроки сейчас с интересом присматриваются к рынку сельхозземель. «После кризиса они поняли, что государство агросектор не бросит», — говорит Новоселов. По его мнению, это вызывает интерес именно к сельхозпроизводству, а не только к спекуляциям землями. Мелкие и средние спекулянты, наоборот, ушли с рынка благодаря кризису. «Что касается наших заказчиков, для которых мы ищем земельные массивы, то сейчас земельных спекулянтов среди них почти нет», — рассказывает гендиректор Grand Terra Agency Сергей Мазыра. По мнению Новоселова, спекулятивная активность снизилась «из-за того, что маржа между пашей землей и землей в собственности стала меньше. Покупатели уже не настолько активны, как до кризиса, соответственно, риск «не продать» значительно вырос». Кроме того, государство и региональные власти не жалуют спекулянтов и стали тщательнее выбирать инвесторов, добавляет Новоселов.



WWW.CLIP.ON.UA

СТОИМОСТЬ ЗЕМЕЛЬ *



* Сельскохозяйственные, в ЦЧР (средние цены наделов от 3-5 тыс. га).
** Оценка.

Источник: «СовЭкон»

ХОЗЯЕВА УГОДИЙ

Крупнейшие, тыс. га *

№	Компания	2010 г.	2008 г.
1	Иволга-холдинг	1500 **	> 1000
2	НАПКО	500	300
3	Продимекс	≈500	570
4	Разгуляй	460	416
5	Вамин	444	н/д
6	Красный Восток-Агро	440	350
7	САХО	400	350
8	Русагро	380	166
9	Настюша ***	370	128
10	Valars	360 ****	100

* Общие земли под контролем (в собственности, аренде, управлении, на стадии оформления).

** В России и Казахстане; данные по странам не раскрываются.

*** 250 – Казахстан и 120 – Россия (2010 г.); 128 в 2008 г. – только Россия.

**** В России и на Украине; данные по странам не раскрываются.

Источники: данные компаний, «Ведомости», «Агроинвестор»

ЗА СУВЕРЕННЫМИ,
ПЕНСИОННЫМИ,
ЗАКРЫТЫМИ
ФОНДАМИ
ЧАСТО СТОЯТ
ИНОСТРАННЫЕ
ИНВЕСТОРЫ

По словам Мазыры, сейчас рынок оживляется, цены понемногу растут. Однако, по данным управляющего директора «СовЭкона» Андрея Сизова, предложение превышает платежеспособный спрос. «Инвесторы делают небольшие пробные инвестиции – по несколько десятков миллионов долларов. А компании, которые в кризис нахватили земель, сейчас пытаются выстраивать свои портфели», – добавляет он. Крупные игроки не спешат делать приобретения на рынке. «А зачем? У нас и так достаточно территорий», – говорит Хай-

руллин из «Красного Востока-Агро». Не планирует покупать земли и «Агро-Финанс». «Мы повышаем эффективность использования земельного банка, – говорит Скурихин из САХО. – Сейчас больше занимаемся упорядочиванием освоенного: восстановлением четырехпольного севооборота, доведением доли паров до 25%». До кризиса компания не только приобретала земли у пайщиков, а еще и занималась возвратом в оборот залежей. Реализация таких инвестпроектов добавила в земельный банк САХО более 200 тыс. га. «В перспективе мы считаем этот путь также интересным», – добавляет Скурихин. Планов по приобретению земель в ближайшее время нет и у крупнейшего из всех известных частных игроков на рынке сельхозземли – казахстанско-российского «Иволга-Холдинга», которым владеет Василий Розин. «Даже если мы решим что-то покупать, то будем делать это в регионах присутствия; в новые не пойдем: это слишком затратно», – поясняет гендиректор компании «Восток-Запад» (входит в «Иволгу») Александр Арцибашев.

Какие стратегии

В прошлом году «Терра Инвест» совершила одну из самых крупных за последнее время сделок на рынке: приобрела 65 тыс. га в Липецкой области по 26 тыс. руб./га. Получается, что компания потратила на эту сделку минимум 1,7 млрд руб. «Мы видим огромный потенциал, минимум двукратный рост стоимости земли в ближайшие пять лет», – говорит гендиректор «Терра Инвеста» Константин Росляков. Сейчас компания контролирует 140 тыс. га, 80 тыс. из которых оформлены в собственность. Большую часть земель обрабатывает сама, также сдает угодья арендаторам. От сдачи в аренду «Терра» получает 3-4% стоимости земли в год, а сельхозбизнес приносит 35-40% по EBITDA.

Нарастила свои активы в прошлом году и УК «БИН Финанс Групп», специализирующаяся на управлении активами открытых и закрытых ПИФов, а также пенсионными активами. Компанию основали в 1996 году структуры, близкие к группе JP Morgan. До 2010 года она принадлежала «Бинбанку» и называлась «Управляющей компанией Бинбанка». После ее покупки инвестиционным холдингом «Финанс» была переименована в «Управляющую компанию БИН Финанс Групп». Несколько лет назад приобрела 5 тыс. га земель в Краснодарском, Ставропольском краях, Ростовской области и создала закрытый паевой инвестиционный фонд. «Мы доукупили 10 тыс. га в 2010 году и планируем увеличить свой банк в 3-4 раза в этом году, на столько же – в следующем», – делится планами руководитель департамента коллективных инвестиций компании Александр Фирсов. Земли компания самостоятельно не обрабатывает, а сдает их в аренду землепашцам. Доходность ПИФа сельхозземель за счет роста стоимости паев составляет 10% годовых.

Сначала в ПИФ было вложено 450-500 млн руб., а сейчас объем фонда составляет 600 млн руб. В дальнейшей экспансии Фирсов видит огромный потенци-



WWW.CIPR.RU

ал. «По нашим прогнозам, в ближайшие пять лет темпы продовольственной инфляции увеличатся, а земля [в регионах, где у компании есть земельные активы – «АИ»] подорожает до 40-50 тыс./га», – говорит он. А вот Алексея Иванова, который до 2011 года возглавлял зерновой, а затем аграрный бизнес группы «Разгуляй», интересует не столько рост цены сельхозземель, сколько производство агропродукции. Недавно он основал собственную компанию, «Агроко», и теперь планирует приобрести или взять в аренду около 100 тыс. га в Центральном Черноземье и на Северном Кавказе, вложив около 50 тыс. руб./га. «В зависимости от региона мы сможем зарабатывать [на сельхозпродукции] от 4 до 10 тыс. руб. чистой прибыли с гектара», – надеется он.

На рынке появляются и анонимные игроки, которые пока не хотят афишировать свое присутствие. «Это не государственные деньги, а вот чьи – думаю, мало кто знает. Это могут быть средства как частных лиц, так и институциональных инвесторов», – говорит Новоселов из BEFL. «Если ты неизвестен на рынке, то покупка земли может обойтись дешевле», – поясняет он логику таких игроков. Есть еще одно объяснение. За суверенными, пенсионными, закрытыми фондами недвижимости часто стоят иностранные инвесторы. Российское законодательство запрещает им прямую покупку земель. Участники рынка признают, что интерес зарубежных компаний к российским сельхозземлям сейчас очень большой, однако до реальных сделок дело не доходит. «Многие иностранные инвесторы из Австралии, Омана, Саудовской Аравии ведут переговоры о приобретении земли в России», – знает Росляков из «Терра Инвест».

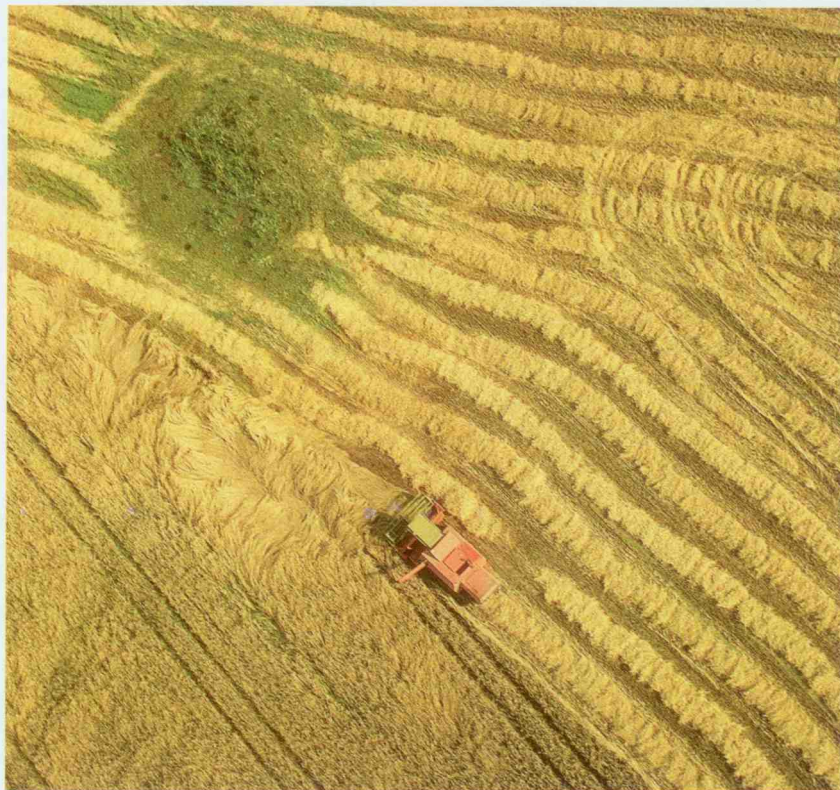
Сейчас на рынке присутствуют несколько крупных иностранных игроков. Например, датская Trigon Agri (создана инвестфондом Trigon Capital) контролирует 119,73 тыс. га сельхозземель в районах Пензенской и Самарской областей. У шведской Alpcot Agro AB 188,7 тыс. га в Мордовии, Калининградской, Курской и Липецкой областях. У литовской компании Agrowill – 31,5 тыс. га. Black Earth Farming (BEF), крупнейший пакет которой принадлежит Vostok Nafta, по данным «Ведомостей», контролирует 328 тыс. га сельхозземель в Курской, Липецкой, Воронежской и Тамбовской областях. Из них полностью оформлены в собственность 250 тыс. га.

Оживление, но не ажиотаж

Оживление на рынке и оптимистичные прогнозы развития отрасли заставили Ковалева из «Экоофиса» опять задуматься о покупке сельхозземель – правда не сотен тысяч гектаров, а совсем небольших наделов. «Кризис закончился, стоимость нефти перевалила за \$100/барр., тенденция роста цен на продовольствие в мире налицо, – рассуждает он. – Я уже вижу маленький макаронный заводик, маленькую мельницу и элеватор, но не 350 тыс. га, а 10 тыс. га. Денег на большее нет». Фабрику на 20 тыс. т макаронных изделий в год он хочет

строить в Оренбургской области. В проект планирует вложить \$3 млн и купить его за три года.

Участники рынка считают этот срок излишне оптимистичным. Ивлев закладывает на окупаемость инвестиций в агросекторе минимум пять лет без учета форс-мажоров. А Хайруллин – вообще 10-15. «Это только кажется, что можно выйти в ноль через 5-8 лет, но одна только засуха отбросит вас на 3-4 года назад», – предупреждает он. При условии, что три года благополучные, а один неурожайный, средняя рентабельность агробизнеса будет 25-30% с учетом правильного использования господдержки, эффективного ведения сельского хозяйства и грамотного маркетинга, думает Ковалев. Росляков оце-



нивает рентабельность связанных с использованием сельхозземель агропроектов в 35-40% по EBITDA. Управляющий активами УК БКС Николай Солабуто вообще считает, что агробизнес может генерировать «сумасшедшую прибыль». «Стоимость паев российских инвестфондов, вкладывающих в сельхозземли, за последние годы выросла на 300%», – говорит он. А если самостоятельно заниматься производством агропродукции, то это может принести на 1000% больше чистой прибыли, чем было вложено инвестиций, добавляет эксперт.

Земля в России продолжит дорожать, сходятся во мнении все опрошенные «Агроинвестором» участники рынка и аналитики. «Климатические изменения и революции на Ближнем Востоке подстегнут спрос на продовольствие, а как результат – и цены на сельхозземли, которые все еще недооценены», – считает Росляков из «Терра Инвеста». «Уже сейчас наблюдается

взрывной рост цен на некоторые продукты питания», – вторит ему Фирсов из «БИН Финанс Групп». Однако в ближайшие два-три года рост капитализации сельхозземель вряд ли будет значительным, считают игроки рынка. «Пока это малопрозрачный и малоликвидный рынок, – напоминает Сизов из «СовЭкона». – Кроме того, потенциальным инвесторам непонятна политика государства в этой сфере. Например, в начале августа прошлого года Минсельхоз уверял, что не будет ограничений на экспорт, а несколькими днями позже правительство ввело полное экспортное эмбарго». Хайруллин указывает, что государство неэффективно регулирует рынок. «Два года назад переработчики сговорились, – утверждает он, – и опустили закупочные цены на молоко-сырье с 16-17 руб./л до 9-10 руб./л. Это привело к сокращению стада и дефициту молока». Государство искусственно сбивает цены на зерновые, и в итоге у многих инвесторов пропадает интерес к сельхозпроизводству, добавляет Ивлев из «Агро-Финанса».

ПАИ ПИФОВ, ВКЛАДЫВАВШИХ В ЗЕМЛИ, ПОДОРОЖАЛИ НА 300% ЗА НЕСКОЛЬКО ЛЕТ

ЗЕМЛЕВЛАДЕЛЬЦЫ И ЗАСУХА

По данным Росстата, объем производства продукции сельского хозяйства в 2010 году сократился на 11,9% в денежном выражении по сравнению с предыдущим годом. Аномальная летняя засуха уничтожила более 13,3 млн га посевов – 17% общей посевной площади, или 30% всех посевов зерновых. Это, в свою очередь, повлекло за собой снижение урожая зерна на 37,3% по сравнению с 2009 годом – до 60,9 млн т в чистом весе по официальным данным.

Сухим цифрам из официальных сводок, по мнению Хайруллина из «Красного Востока-Агро», доверять не стоит. «Засуха повлияла на сельхозпроизводителей гораздо сильнее, чем принято считать. Сгоревшие области будут восстанавливаться еще минимум три года», – считает он. По словам Хайруллина, государство безвозмездно выделило из федерального бюджета на поддержку пострадавших в общей сложности 10 млрд руб.

и еще 15 млрд руб. на возвратной основе получили регионы. «Хозяйства понесли убытки от 8,5 тыс. руб./га до 16 тыс. руб./га. А компенсируют примерно по 1,6 тыс. руб./га», – сетует Хайруллин. В засуху прогадали также те, кто сдавал свои земли в аренду. «Было много невыплат арендной платы», – указывает Фирсов из «БИН Финанс Групп».

По словам Новоселова из BEFL, в России мало хозяйств, которые управляются качественно. Как результат, у большинства негативные показатели деятельности. Однако там, где владельцы сельхозземель используют современные технологии и где эффективен менеджмент, хорошо зарабатывают даже в засуху. Тем более что в некоторых регионах она не

сильно отразилась на урожайности, а цены на продовольствие росли повсеместно. «Фермеры Алтая давно не помнят настолько удачного года, как 2010-й. Позитивно его оценивают и многие картофелеводы», – говорит Новоселов. Не жалуется на засуху и Росляков из «Терра Инвеста»: «При правильном подходе можно нивелировать риски неблагоприятных погодных условий». По его словам, в засушливых Рязанской и Волгоградской областях компании удалось получить 22 ц/га пшеницы, тогда как обычно на гектар приходится 15 ц. Секрет прост, утверждает Росляков: компания использует современные технологии – мелиорацию, глубокое рыхление вместо пахоты и т.д. «Да, затраты увеличиваются, но это того стоит», – говорит он. При традиционной обработке земли, прикидывает он, стоимость гектара вырастает на 8-9 тыс. руб., а если использовать современные технологии, то это добавит к цене гектара 30 тыс. руб.

«Красному Востоку-Агро», как рассказывает Хайруллин, в прошлом году удалось не только сохранить поголовье КРС, но и увеличить его на 2 тыс. животных (до 86 тыс.). В 2009 году, который тоже был неудачным для Татарстана, где расположены основные активы компании, «Красный Восток-Агро» заготовил 368 тыс. т зерна и более 1 млн т кормов, а в 2010-м – всего 10 тыс. т и менее 200 тыс. т. Причина того, что холдинг сохранил поголовье в 2010 году, несмотря на кратное снижение урожая, – полутрагодные запасы кормов. «Да, это большие замороженные деньги, – признает Хайруллин. – Но наличие этих запасов помогает нам справиться с форс-мажорами».

К тому же оформление земли в собственность – сложный, длительный и затратный процесс. «Сначала о своем желании приобрести землю нужно проинформировать всех пайщиков, затем отмежевать, поставить на кадастровый учет, параллельно размещая в газете информацию обо всех операциях, – описывает Хайруллин. – В процессе покупки могут опротестовать внезапно появившиеся пайщики или муниципалитет, которые обладают преимущественным правом выкупа». Пройдя все этапы, приобретение регистрируют в регистрационной палате и только затем можно получать документ, подтверждающий право на землю. «Если за год вам удастся пройти путь от покупки пая до получения права собственности, то это очень хорошо. А в среднем компании тратят на это два-три года», – говорит Хайруллин. Кроме того, если земля не обрабатывается в течение трех лет, государство имеет право изъять ее у владельца. Не верит в рост цен на землю и Арцибашев из «Иволги»: «Стимула для роста нет: у нас то кризис, то засуха. Вот если бы было два урожайных года подряд, можно было бы прогнозировать рост».

В итоге очереди покупательского ажиотажа нет и пока не предвидится: действующие не спешат заключать новые сделки, а иностранцев пока много что отпугивает. «С одной стороны, после того, как Бразилия ввела ограничения на покупку земли, иностранцы начали активнее интересоваться Россией. Но с другой стороны, у нас много конкурентов – Африка, Украина, где можно собирать по два урожая в год», – считает Сизов. Ивлеву позиция государства, запрещающего приобретение земель иностранцам, кажется странной, ведь, в отличие от нефти и газа, земли из страны не вывезешь. По его мнению, приход иностранцев способствовал бы росту и развитию агрорынка. «У нас 36 млн залежей. Иностранцы готовы играть по правилам, причем, в отличие от наших игроков, – сразу приступить к обработке земель», – добавляет он.

Сергей Мазыра из Grand Terra Agency считает, что хорошие перспективы развития есть у небольших и средних агрокомпаний (10-30 тыс. га), которые позиционируют производимую на своих землях продукцию как фермерскую или «экологически чистую». По словам Хайруллина, оптимальный для растениеводства земельный банк – 15-25 тыс. га единым массивом. Росляков называет чуть меньшую цифру: «10-15 тыс. га – это минимум, иначе инвестировать экономически нецелесообразно». По мнению президента компании «ЭкоНива» Штефана Дюрра, землю лучше всего брать в долгосрочную аренду: «Не нужно извлекать из оборота огромную сумму на покупку земли». С ним категорически не согласен Хайруллин. «Часто бывает, что вы тратите несколько тысяч руб./га на разработку залежей, распахиваете землю, пропускаете ее через пар, – описывает он. – А потом у нее меняется собственник, и новый владелец расторгает с вами договор аренды. Многие задумываются, почему они изначально сэкономили на покупке актива, но бывает уже поздно».