

# БИЗНЕС С ОСЛОЖНЕНИЯМИ

2020 ГОД НАЧАЛСЯ С ГЛОБАЛЬНЫХ ПОТЯСЕНИЙ ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, А СИТУАЦИЮ В РОССИИ УСУГУБИЛ ОБВАЛ КУРСА РУБЛЯ. В ИТОГЕ ПОД УДАРОМ ОКАЗАЛОСЬ БОЛЬШИНСТВО ОТРАСЛЕЙ, И АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ: УВЕЛИЧЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ФОНЕ СОКРАЩЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ СТАВИТ АГРАРИЕВ В СЛОЖНУЮ СИТУАЦИЮ. ОЛЬГА БЕЛЫХ

По мнению партнера компании «НЭО Центр» Инны Гольфанд, наиболее заметные последствия от девальвации рубля ощутят на себе сельхозпредприятия с высокой долей импортной составляющей, которые, в частности, приобретают за рубежом корма и семена. Из-за этого цены на конечную продукцию, например, в сфере рыбоводства, возрастут, продолжает эксперт. «Рыбные корма есть только импортные, и цена на них уже увеличилась», — соглашается совладелец компании «Сумино» Леонид Цой. — Раньше мы думали удвоить объем выращиваемой рыбы, но сейчас придется от этих планов отказаться».

Генеральный директор «Идаванг Агро» Татьяна Шарыгина объясняет, что затраты на корм занимают 80% себестоимости свинины. Из-за обвала рубля подорожала соя, которая продается за доллары, а также аминокислоты и витамины, реализующиеся в евро, перечисляет она. «Поэтому думаем теперь давать больше подсолнечного шрота, заменить дорогую сою на более дешевую кукурузу. Но значительно сэкономить не получится, так как некоторые компоненты в России не производят. К тому же состав корма основан на научно обоснованных нормах, от которых нельзя отступать», — подчеркивает госпожа Шарыгина.

В структуре расходов агрохолдинга «Выборжец» примерно 15% приходится на импорт, отмечает исполнительный директор Павел Петров. За рубежом компания заказывает семена и запчасти для газогенераторных машин. «У нас собственная генерация электричества, потому что отечественное электричество, нам не по карману. Мы покупаем иностранное оборудование, которое из газа вырабатывает электричество, и таким образом вдвое снижаем его стоимость. Работая по расценкам «Ленэнерго», мы бы уже завтра закрылись», — объясняет господин Петров.

Обвал курса рубля не обошел стороной и представителей молочной отрасли. У аграриев начался период посевных работ, сопровождающийся активными закупками, и от объема затрат на заготовку зависит себестоимость молока и всей кисломолочной продукции, говорят в ГК «Лосево». За валюту группа приобретает многолетние травы, семена, траншейные пленки, запчасти, добавки для заготовки силоса, соевый шрот.

По словам генерального директора ООО «Молочная культура» Олега Коржа, девальвация российской валюты увеличила объем инвестиций в новый проект компании по выпуску творожных сыров и удлинила сроки его окупаемости. «Поставщики сырья, материалов и запасных частей к импортному оборудованию подняли цены на фруктово-ягодные наполнители, упаковочные материалы. Это влечет за собой увеличение себестоимости выпускаемой молочной продукции», — поясняет он.



В СТРУКТУРЕ РАСХОДОВ АГРОХОЛДИНГА «ВЫБОРЖЕЦ» ПРИМЕРНО 15% ПРИХОДИТСЯ НА ИМПОРТ

В целом же, по оценке генерального директора компании «Союзмолоко» Артема Белова, себестоимость производства в молочной отрасли при стабилизации курса на текущем уровне возрастет на 11–12%. «Произойдет это в течение двух-трех месяцев. Однозначно часть этого роста будет трансферирована в цену на полке. Никто себе в убыток работать не будет», — полагает он.

Помимо роста себестоимости продукции, девальвация рубля оказала на работу аграриев еще один негативный эффект — снижение покупательной способности. По самым консервативным оценкам экономистов, уровень реальных доходов населения в 2020 году снизится на 5–6%, указывает господин Белов. В последние годы потребители переходят на модель экономии средств, отдавая предпочтение продуктам с длительными сроками хранения, дополняет господин Петров. Это оказывает серьезное влияние на цены, которые за год снизились примерно на 30%, продолжает он. «У большинства сельхозпроизводителей есть кредиты, которые они брали на реализацию инвестиционных проектов. При построении финансовой модели закладывался прогнозный уровень цен, который сейчас по факту не подтверждается. Вложения сейчас окупить невозможно», — говорит господин Петров.

**НЕТРУДОСПОСОБНЫЙ РЕЖИМ** Еще одно потрясение для сельхозработников — пандемия коронавируса. Из-за ограничительных мер аграрии почти потеряли один из своих каналов сбыта: рестораны и кафе, многие из которых закрылись. По такой же причине они не могут реализовывать свои товары на рынках и ярмарках. Из-за этого объем продаж может проседать на 80%, указывает Леонид Цой.

Александр Петренко. «Небольшим хозяйствам сейчас представляется уникальная возможность войти в крупные розничные продовольственные сети, которой у них никогда не было ранее», — отмечает он.

**С НАДЕЖДОЙ НА ВАКЦИНУ** Одна из основных мер поддержки, на которую в текущей ситуации рассчитывают аграрии, — льготы по кредитам. Со стороны государства надо расширить практику предоставления льготных краткосрочных займов, которые сегодня доступны для аграриев по ставке 4–5%, говорит Артем Белов. Отрасль могло бы поддержать увеличение сроков кредитования по проектам, добавляет Павел Петров.

Выступают аграрии и за снижение налогового бремени. Для отрасли нужно снять все налоги на период пандемии, уверен господин Цой. Реальное снижение налогов для производителей и переработчиков натуральной продукции с высокими затратами оказало бы положительное влияние на ситуацию, соглашаются в ГК «Лосево».

По словам господина Петрова, проблемой для сельхозпроизводителей являются высокие тарифы на электроэнергию. Он также обращает внимание, что государство должно более жестко контролировать реэкспорт продукции: «Летом мы запустили завод по выращиванию шампиньонов, но на рынке по-прежнему польские грибы, завезенные в страну под видом белорусских. Конкурировать с ними достаточно сложно, потому что там уровень поддержки сельского хозяйства несопоставим с нашим».

Артем Белов указывает, что положение молочной отрасли осложняет регулятивная нагрузка, в том числе необходимость маркировки продукции. «С учетом макроэкономической и эпидемиологической ситуации подобную инициативу надо как минимум отложить, а может, даже и отменить в связи с нецелесообразностью», — утверждает он. По его словам, доходность производителей на приемлемом уровне может поддержать временное обнуление таможенных пошлин на продукты, которые не производятся в России и импортируются из третьих стран.

О снижении регуляторной нагрузки на бизнес рассуждает и Татьяна Шарыгина. «Количество запросов, на которые надо ответить немедленно, превышает все мыслимые пределы», — сетует она. Топ-менеджер также ожидает, что государство будет предоставлять зерно из своих резервов по более низкой цене и предоставит субсидии на корма. Поддержка в период посевной в виде увеличенных дотаций помогла бы сохранить текущую себестоимость, подчеркивают в ГК «Лосево». Александр Петренко добавляет в этот перечень помощь со сбытом в розничных сетях, мораторий на банкротство сроком на два года, а также единовременные безвозмездные выплаты фермерским хозяйствам. ■

Пандемия повлекла за собой дополнительные затраты, которые предприятия теперь тратят на профилактику коронавируса. «Пришлось вдвое увеличить количество автобусов, так как людям нельзя сидеть рядом. Есть сложности с приобретением средств индивидуальной защиты, бесконтактных термометров. Все это незапланированные расходы, на которые уходят миллионы», — сетует госпожа Шарыгина.

Повлияла эпидемия и на скорость бизнес-процессов, отмечают в ГК «Лосево». «Запчасти доставляют дольше на неделю, и ни у кого нет точной информации о прохождении границы. Поставщики из-за карантина не могут отгрузить товары со складов день в день», — сообщают в компании.

**В ПОРЯДКЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ** Однако среди аграриев есть и те, кому кризис пошел на пользу. От девальвации выиграют экспортеры рыбы, зерна, масличных культур, а также мясной и молочной продукции, полагает Артем Белов. Основной объем производители Северо-Запада экспортируют в страны СНГ, но постепенно осваивают и страны дальнего зарубежья. Так, ГК «Галлактика» одной из первых вышла на молочный рынок Китая, приводит пример господин Белов.

Кроме того, обвал рубля ослабил конкурентоспособность импортной продукции на внутреннем рынке, что дает возможность местным производителям занять их нишу. Если в 2014 году в период продовольственного эмбарго розничные сети не были готовы перестроиться с крупных импортеров на фермерские хозяйства, то сейчас, вследствие вложенных инвестиций в распределительные склады, это будет сделать намного проще, уверен директор исследовательской компании «Гриффон-Эксперт»