

**В МИРЕ РАСТУТ ЦЕНЫ
НА ПРОДОВОЛЬСТВИЕ**

Индекс мировых цен на продукты, который рассчитывает Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН (FAO), по итогам января 2017 года вырос до двухлетнего максимума. По сравнению с уровнем января 2016 года показатель увеличился на 16,9% и достиг отметки 174,6 пункта. Главным образом, рост индекса вызван повышением мировых цен на сахар, зерновые и растительные масла. Цены на мясо и молочную продукцию изменились незначительно.

**МИНСЕЛЬХОЗ СНИЗИЛ
ПРОГНОЗ ПО ЭКСПОРТУ
ЗЕРНА**

По оценке министра сельского хозяйства Александра Ткачева, экспорт российского зерна урожая 2016 года составит около 37 млн тонн. Это на 3 млн тонн ниже прежнего прогноза, который министр сделал в начале прошлого года. «К сожалению, сильный рубль мешает экспорту. И конечно, те объемы, которые мы заявляли в начале года, – 40 млн тонн, могут не состояться», – заявил глава Минсельхоза, выступая на Российском инвестиционном форуме в Сочи. В 2017 году, по словам Ткачева, валовый сбор зерна в России составит 100-115 млн тонн.



**РОССТАТ НАЗВАЛ
РЕГИОНЫ С САМЫМ
БЫСТРОРАСТУЩИМ
СЕЛЬСКИМ
ХОЗЯЙСТВОМ**

В рейтинг Росстата вошли 10 российских регионов, которые добились внушительных успехов в развитии сельхозпроизводства в 2016 году. Первое место поделили Псковская и Саратовская области. Они увеличили объемы производства сельхозпродукции на 19,3%. При этом в Псковской области основной вклад в общий результат внесло свиноводство – рост на 45,9%. В Саратовской области, наоборот, лидировало растениеводство, прибавившее 26,5%. Второе место заняла Ульяновская область, прибавившая 16%. Замыкает тройку лидеров Ростовская область, увеличившая сельхозпроизводство на 15,1%.

**АГРОПРОМ ЖДЕТ НОВЫХ
ИНВЕСТИТОРОВ**

**ПРОИЗВОДСТВО
СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ
В РОССИИ
В 2016 ГОДУ ВЫРОСЛО
ПОЧТИ НА 5% –
ДО 5,6 ТРЛН РУБЛЕЙ.
ПО РЯДУ ПОЗИЦИЙ
СТРАНА СЕГОДНЯ
ПОЛНОСТЬЮ ОБЕСПЕЧИВАЕТ
СЕБЯ ПРОДУКТАМИ
ПИТАНИЯ. НО ЕСТЬ
НИШИ, РАЗВИТИЕ
КОТОРЫХ ПО РАЗНЫМ
ПРИЧИНАМ
ОТСТАЕТ ОТ ОБЩЕГО
ТРЕНДА.**



**НАПОЛНИТЬ МОЛОЧНЫЕ
РЕКИ**

Роста производства молока в молочном животноводстве в России не наблюдается уже более 10 лет. Об этой проблеме сообщил министр сельского хозяйства Александр Ткачев в 2015 году, практически сразу после своего вступления на этот пост. (График 1.) Ситуация усугубляется тем, что значительная часть молока в России производится в мелких хозяйствах и продать его переработчикам довольно трудно, если вообще возможно. «Объем российского производства сырого молока – около 30 млн тонн. Из них 40% производится в личных подсобных хозяйствах и для личного потребления. Фактически на переработку из 30 млн поступает чуть больше 17 млн тонн сырья. Этого крайне недостаточно для того, чтобы обеспечить рынок молочными продуктами», – рассказала L'Economika исполнительный директор Молочного союза России Людмила Маницкая.

Государство пытается повысить привлекательность отрасли для инвесторов. С этого года размер компенсации инвестиционных затрат на создание и модернизацию молочных ферм был увеличен с 20 до 30%.

Государство пытается повысить привлекательность отрасли для инвесторов. С этого года размер компенсации инвестиционных затрат на создание и модернизацию молочных ферм был увеличен с 20 до 30%, а для регионов Дальнего Востока – до 35%. Кроме того, для поддержания на стабильном уровне цен на сырое молоко планируется ввести молочные интервенции. «Государство в период самых низких цен на сухое молоко и сливочное масло закупает эти продукты, тем самым поддерживая уровень цен для сельхозпроизводителя. Как только цена идет вверх, государство начинает запасы продавать, чтобы стоимость для потребителей не стала слишком высокой», – поясняет L'Economika председатель правления Национального союза производителей молока Андрей Даниленко.

За последние несколько лет, по данным Института аграрного маркетинга, в отрасли запущено 166 новых проектов общей производительностью более 290 000 тонн молока в год. Так, в декабре 2016 года было завершено строительство нового молочного комплекса в Тюменской области – совместного проекта Группы компаний «Дамате» и французской Danone. Комплекс рассчитан на 4600 голов скота, первое молоко планируется получить уже в марте этого года. После выхода на полную мощность компания планирует производить 44 700 тонн молока в год, все сырье будет поступать на перерабатывающие заводы компании Danone. В числе крупнейших инвесторов в молочную отрасль, которые уже запустили или только готовятся к запуску новых проектов, стоит назвать тайскую CP Group, вьетнамскую

TN Group, российско-германский агрохолдинг «ЭкоНива».

Однако, как считают эксперты, даже если все проекты будут реализованы, они не смогут полностью покрыть потребности внутреннего рынка. «Государство обратило внимание на отрасль только два года назад. Конечно, это очень маленький срок: для того чтобы новая ферма стала успешным бизнесом, нужно 10-15 лет, – отмечает Маницкая. – Сегодня уже наметилась тенденция, когда крупный переработчик молока запускает собственные фермы, то есть строит всю цепочку: от поля до выпуска готовой продукции. Именно за таким циклом будущее отрасли».

Таким образом, дефицит молока на российском рынке в ближайшее время сохранится, а значит, отрасль будет готова принимать новых инвесторов.

ТЕПЛИЧНЫЙ БУМ

В 2016 году в производстве тепличных овощей наблюдался настоящий инвестиционный бум. В прошлом году в России было построено 166 га современных теплиц, производство тепличных овощей выросло на 33% по сравнению с 2015 годом, в том числе: на 26% – огурцов, на 52% – томатов. Мощным стимулом к развитию отрасли стало продовольственное эмбарго, которое привело к резкому сокращению импорта. Кроме того, снижение курса рубля сделало продукцию российских тепличников более конкурентоспособной. «До того как ввели эмбарго на ввоз плодоовощной продукции по ключевому сегменту – помидорам, на импорт приходилось около 70% рынка. В 2016 году импорт тепличных томатов составил менее 60%», – такие данные в интер-

ГРАФИК 1. РЫНОК СЫРОГО МОЛОКА В РОССИИ, МЛН ТОНН

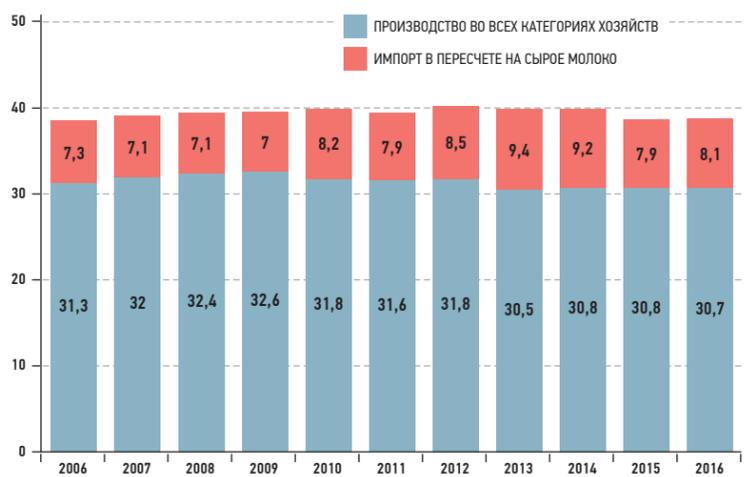


ТАБЛИЦА 1. ПЛОЩАДЬ ТЕПЛИЦ И ПРОИЗВОДСТВО ТЕПЛИЧНЫХ ОВОЩЕЙ В РОССИИ

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016*
ПЛОЩАДЬ ЗИМНИХ ТЕПЛИЦ, МЛН ГА	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	2,1	2,3
ВАЛОВЫЙ СБОР ОВОЩЕЙ, ТЫС. ТОНН	485	483	511	528	595	642	855

ИСТОЧНИК: МИНСЕЛЬХОЗ РФ

* ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ.

вью L'Économika привел ведущий аналитик компании «Финам» Тимур Нигматуллин.

Однако, как подчеркивает эксперт, эффект от девальвации и эмбарго не будет вечным, поэтому, чтобы занять освободившуюся нишу, инвесторам надо поспешить. «Десятипроцентный рост тепличных площадей дает 15-20%-й рост объема производства тепличных овощей в России», – подсчитал Нигматуллин.

По оценкам министра сельского хозяйства Александра Ткачева, чтобы на 90% обеспечить российского потребителя, необходимо за пять лет увеличить производство тепличных овощей в стране. И инвесторы не дремлют. По состоянию на конец прошлого года в тепличной отрасли было анонсировано более 130 новых проектов. Крупнейшие вложения планирует осуществить компания «Эко-Культура», которая сегодня

занимает 1,7-1,8 млн га земель, по оценкам Ассоциации «Теплицы России». Чтобы полностью снять зависимость от импорта, нужно построить еще минимум 2000 га теплиц, что потребует как минимум 200 млрд рублей. По прогнозам, в 2017 году будет введено лишь 130-150 га (Таблица 1).

Кроме того, у тепличного бизнеса в России есть весьма серьезные риски. Во-первых, по мнению Тимура Нигматуллина, это климатические особенности страны: недостаточное количество солнечных дней во многих российских регионах и длительный период холодов, что требует высоких расходов на обогрев. Это увеличивает себестоимость продукции и снижает ее конкурентоспособность по сравнению с импортом. Во-вторых, риски также связаны с возможной от-



дукт переработки соевых бобов, а также большая часть добавок, таких как кормовые витамины, ферменты и аминокислоты, импортируются. «Из-за девальвации рубля в 2015 году эти компоненты

у коров и яйценоскость кур. Российская компания «Мегамикс» в 2016 году ввела в строй второй завод по производству премиксов для животноводства и стала единственным производителем комбикормов, попавшим в топ-50 самых быстрорастущих компаний России по версии РБК. «Мегамикс» преследует амбициозные цели – обеспечить кормовыми добавками половину российских потребителей, а также освоить экспортные рынки.

Привлекает данное направление и иностранных инвесторов. Так, немецкая компания Evonik Industries планирует запустить в Ростовской области завод по производству комбикормов, глютен и аминокислот в 3-4 квартале 2017 года. Итальянское подразделение компании Kemin Industries в марте 2017 года открывает завод по производству кормовых добавок в Липецке. Этот список можно продолжить, однако даже с учетом новых проектов ниша остается весьма привлекательной для инвестиций.

ЧТО ПОСЕЕШЬ, ТО И ПОЖНЕШЬ

Зависимость России от зарубежного посевного материала по некоторым агрокультурам превышает 90%, как свидетельствуют данные Минсельхоза. В министерстве подчеркивают, что это является серьезной угрозой для продовольственной независимости страны. Поэтому в 2014 году правительство России включило в госпрограмму развития

сельского хозяйства пункт о том, что к 2020 году доля семян отечественного производства по основным агрокультурам должна составлять минимум 75%.

Среди других серьезных проблем российского семеноводства также можно выделить отсутствие научной базы и устаревшее оборудование. «Выращивание семян – не менее высокотехнологичный процесс, чем производство современного автомобиля, – отмечает председатель совета Московского союза садоводов Андрей Туманов. – Сортоиспытательные станции заброшены, селекционные лаборатории не работают. Семеноводство – это наука, а научный потенциал в данной отрасли во многом утрачен». По данным ВНИИ кормов им. В. Р. Вильямса, в России в настоящее время действует 42 селекционных центра по растениеводству, оставшихся еще с советских времен. В планах Минсельхоза – до 2020 года ввести в эксплуатацию 87 селекционно-семеноводческих центров, из которых 61 будет создан с нуля. В этом году были одобрены к субсидированию инвестпроекты создания 10 селекционно-генетических и селекционно-семеноводческих центров на 378,6 млн рублей.

Наибольшая доля импортных семян в настоящее время – на рынке сахарной свеклы, рапса, картофеля и подсолнечника (График 3). «Импортные семена хороши, – продолжает Туманов, – они дают высокую урожайность. Но их использование означает зави-

«Сортоиспытательные станции заброшены, селекционные лаборатории не работают. Семеноводство – это наука, а научный потенциал в данной отрасли во многом утрачен».

владеет двумя тепличными комбинатами общей площадью 52 га. В 2017-2018 годах она планирует удвоить площади теплиц, а к 2020 году довести их почти до 490 га. О планах по строительству тепличных комплексов общей площадью 100 га в четырех российских регионах: Свердловской области, Пермском крае, Чувашии и Коми – в феврале заявила и Группа компаний «Ренова», принадлежащая одному из богатейших людей России Виктору Вексельбергу.

Однако даже если все анонсированные проекты будут запущены, они не смогут полностью удовлетворить спрос российских потребителей на тепличные ово-

щевой эмбарго: если на российский рынок снова начнет поступать более дешевая продукция из Турции, строить новые теплицы в России станет невыгодно.

ВИТАМИНЫ ДЛЯ НЕСУШЕК

Если еще 10 лет назад российские животноводы импортировали до 30% комбикормов, то сейчас собственное производство обеспечивает внутренний спрос практически в полном объеме (График 2). Однако с сырьем для комбикормов дело обстоит не так радужно. В стране производится достаточно фуражного, или, другими словами, кормового зерна. А вот вторая основная составляющая комбикорма – соевый шрот – про-

сильно подорожали, – отметил в интервью L'Économika ведущий эксперт Института конъюнктуры аграрного рынка Даниил Хотько. – Кроме того, высокая зависимость от импорта несет риски бесперебойности поставок, в любой момент могут быть введены новые запреты или ограничения».

Понимая это, крупные животноводческие хозяйства осваивают собственное производство кормовых добавок. В 2014 году агрохолдинг «Приосколье» запустил в Белгородской области первое в России предприятие по производству лизина – аминокислоты, которая способствует ускоренному росту мышечной массы, увеличивает надои

ГРАФИК 2. ПРОИЗВОДСТВО КОМБИКОРМОВ В РОССИИ, МЛН ТОНН

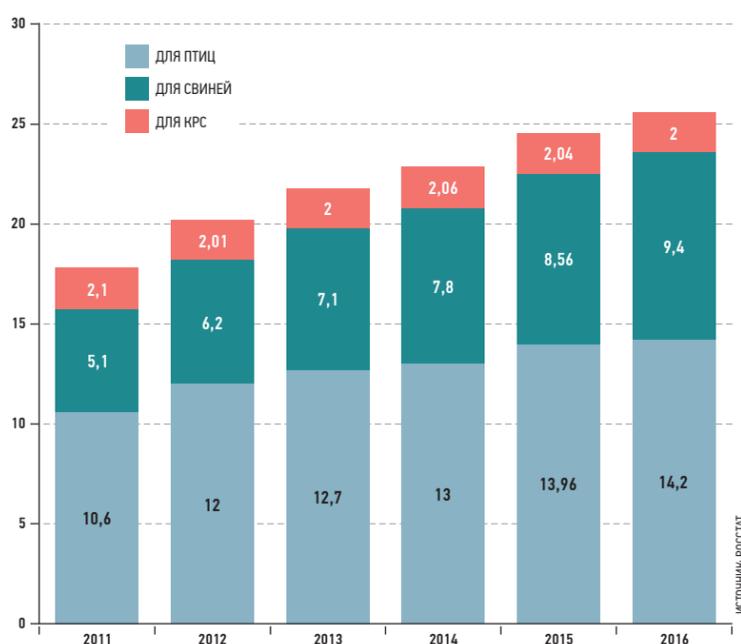


ГРАФИК 3. ЗАВИСИМОСТЬ РОССИЙСКОГО РЫНКА ОТ ИМПОРТНЫХ СЕМЯН И ГИБРИДОВ, %

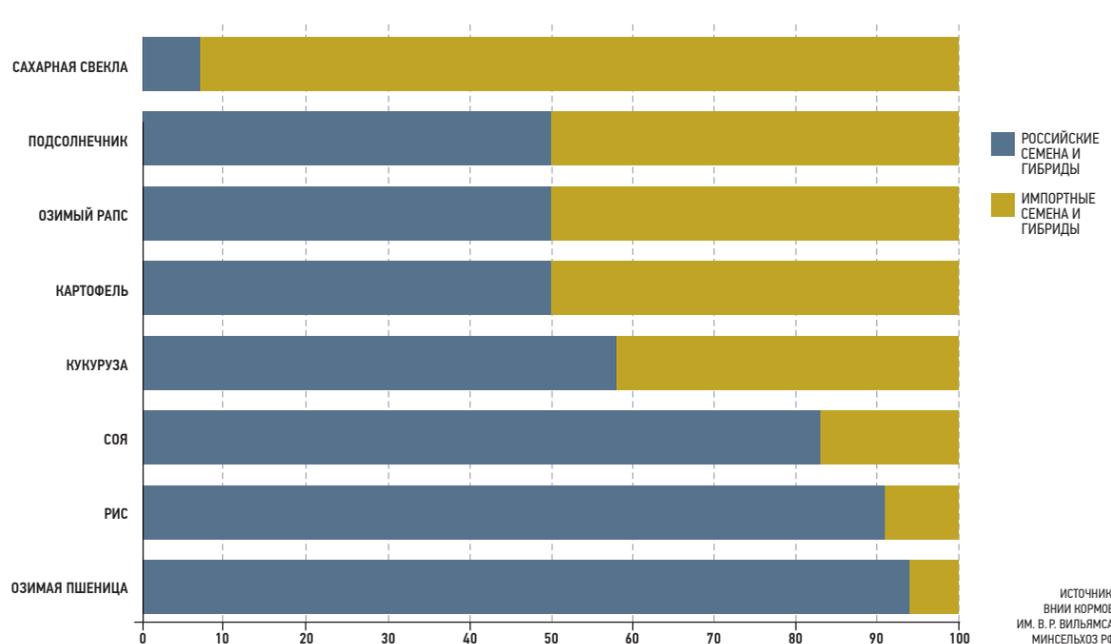
ИСТОЧНИК:
ВНИИ НОРМОВ
ИМ. В. Р. ВИЛЬЯМСА,
МИНСЕЛЬХОЗ РФ

ТАБЛИЦА 2. ПЛОЩАДИ ПЛОДОВО-ЯГОДНЫХ НАСАЖДЕНИЙ И ВАЛОВЫЙ СБОР ПЛОДОВ И ЯГОД

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВАЛОВЫЙ СБОР, МЛН ТОНН	533,5	528,8	518,5	514,8	507,4	502,2	513,6	530,9	542,4
ПЛОЩАДЬ НАСАЖДЕНИЙ, ТЫС. ГА	2,4	2,76	2,14	2,5	2,6	2,9	2,99	2,9	3,1

ИСТОЧНИК: МИНСЕЛЬХОЗ РФ

симось: не будет семян – не будет продукции».

К настоящему времени у многих агрохолдингов сложились связи с иностранными селекционными компаниями, которые предоставляют российским партнерам материалы, технологии и сопровождение. При этом сами семена производятся на отечественных площадях и силами российских компаний. Например, немецкая компания Strube, которая занимает около 15% российского рынка семян сахарной свеклы, уже заявила о том, что заинтересована в наибольшей локализации производства в России. В связи с этим в 2016 году компания уже запустила совместный проект с агрохолдингом «Кубань» по внедрению инновационных технологий производства посевного материала.

Американская биотехнологическая компания Monsanto начала проект по локализации производства в России гибрида кукурузы традиционной селекции еще в 2014 году. При выращивании семян используются российские поля и рабочая сила. К настоящему времени компания производит семена в Краснодарском крае, Воронежской и Белгородской областях. «Семена кукурузы, которые возделываются в Белгородской области, специально предназначены для засушливых районов, корень растения в два раза длиннее, чем у традиционных сортов», – поясняет Андрей Туманов. – Учитываются все нюансы климата и почвы, в которой растение будет высаживаться».

Швейцарская компания Syngenta за 15 лет работы в России инвестировала более 1 млрд рублей в создание научной инфраструктуры семеноводства. Так, опытная станция Syngenta, уже много лет работающая в Краснодаре на базе Кубанского государственного аграрного университета, в 2016 году получила статус сертифицированной международной аналитической лаборатории. В числе ее задач – адаптация новейших технологий семеноводства для российского рынка. Еще две научно-исследовательские опытные станции компании действуют в Липецке и Воронеже.

Потенциал отрасли продолжает оставаться огромным. По оценкам экспертов, основная проблема, с которой могут столкнуться инвесторы, – нежелание аграриев тратить на элитные семена: доля несортных семян по разным агрокультурам сейчас составляет от 10 до 90%.

ПОПАСТЬ В ЯБЛОЧКО

До введения продовольственного эмбарго импорт фруктов и ягод в Россию составлял 65% от потребностей рынка, а импорт яблок был самым большим в мире. В 2015 году ситуация изменилась: только ввоз яблок упал на 28%. Чтобы стимулировать инвестиции в садоводство, государство в 2015 году увеличило объемы вливаний в отрасль в пять раз – до 2,5 млрд рублей, такая же сумма выделена и в 2016 году. Результат не заставил себя ждать: уже в 2015 году в отрасль пошли инвестиции, а спустя год объем российского производства плодов и ягод вырос на 7%. Еще больший рост ожидается в ближайшие годы, когда новые плодовые сады начнут давать урожай (Таблица 2). Свой прогноз развития отрасли привел в интервью L'Économika президент Ассоциации производителей плодов, ягод и посадочного материала Игорь Муханин: «Если в России будет ежегодно высаживаться 25-30 000 га новых яблоневых садов, то через 5-6 лет мы полностью закроем потре-

ность страны в яблоках. Сейчас высаживается по 5-10 000 га, при таком темпе мы полностью обеспечим себя яблоками за 10-15 лет».

К примеру, в Дагестане, который является вторым по объему регионом – производителем фруктов в стране после Краснодарского края, в 2015 году было заложено 1700 га новых яблоневых садов, из них 300 га интенсивного типа и по инновационным технологиям. Такие сады начинают плодоносить на 2-3 года раньше, чем обычные, и дают более высокие урожаи, что позволяет выйти на окупаемость уже через 4-5 лет. Интерес к садоводству проявили и инвесторы, которые раньше занимались совершенно другими направлениями. Так, холдинг «Агро-Белогорье», который специализируется на производстве свинины, в 2015 году заложил в Белгородской области первые 20 га яблоневых садов интенсивного типа.

Однако с ростом производства возникает другая проблема: выращенные яблоки надо где-то хранить, а холодильных мощностей в России едва хватает, чтобы разместить всего 10-15% урожая. «Чтобы построить холодильный склад на 1000 тонн продукции, нужно не менее € 1 млн, – объясняет Муханин. – У производителей таких денег нет. Возможно, нашим властям, если они заинтересованы в импортозамещении в этом секторе, стоит взять за основу западный опыт, где холодильники строит государство за свой счет и затем передает в эксплуатацию садоводам».

РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

Продовольственное эмбарго стало не только серьезным фактором роста в российском сельском хозяйстве, но и заставило иностранных поставщиков сельхозпродукции искать другие пути сотрудничества. По мнению руководителя департамента сельского хозяйства и продовольствия Представительства по торговле и инвестициям посольства Франции в России Натальи Штыкало, даже если эмбарго снимут, восстановить прежние экономические связи, особенно в сфере торговли продовольствием, будет трудно. Будущее – за передачей технологий, за более глубокими партнерскими отношениями.

Тем не менее, считает эксперт, у российско-французского сотрудничества уже намечилось несколько перспективных направлений – например, в животноводстве или переработке продукции: «В 2016 году одно из российских хозяйств при нашем посредничестве уже закупило во Франции альпийских козочек. Продукция из козьего молока, в частности сыры, становится все более востребованной. Также есть надежды пока на маргинальный, но быстро растущий бизнес – кролиководство. Франции в этой области принадлежит лидерство в производстве генетического материала. Другая перспективная ниша, в которой у Франции есть уникальный опыт и которая интересует российских специалистов, – это аквакультура, например разведение устриц и рыбоводство». Ну и наконец, садоводство. В Россию уже приезжали представители крупных французских питомников садовых растений с целью исследовать местный рынок и, возможно, наладить совместный бизнес. Эксперт добавляет: «У Франции богатейший опыт в декоративном садоводстве, и ряд компаний, которые начинали как экспортеры саженцев роз, гортензий и ирисов, сейчас задумываются о выращивании посадочного материала в России».

ОКСАНА ПОЛИХИНА

СОФАСЕ РОССИЯ: СНИЖАЯ РИСКИ РОССИЙСКОГО АГРОПРОМА

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕКТОР РФ ПОКАЗАЛ ХОРОШИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА: ПРОИЗВОДСТВО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ВЫРОСЛО НА 4,8%, ЭКСПОРТ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 5,3%. ОДНАКО НАРЯДУ С РОСТОМ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ОТМЕЧАЕТСЯ И УСИЛЕНИЕ ТОРГОВЫХ РИСКОВ, СВЯЗАННЫХ С ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ В СТРАНЕ.

Результаты опроса более 200 российских предприятий зерновой, мясной и молочной отраслей, проведенного компанией Soface в конце 2016 – начале 2017 года, свидетельствуют: у большинства респондентов продажи либо увеличились в 2016 году, либо как минимум остались на прежнем уровне. Но при этом около 30% компаний сообщили об ухудшении платежной дисциплины своих дебиторов. Более того, многие предприятия столкнулись с неожиданными дефолтами (неисполнением денежных обязательств) со стороны покупателей, которые ранее считались высоконадежными.

Опросы Soface показывают, что более 80% компаний в России страдают от «просрочек» платежей со стороны покупателей. Тем не менее девять из десяти предпринимателей все равно вынуждены предоставлять отсрочку платежа: «Нет отсрочки – не будет и выручки», – признают они.

Вместе с тем предоставление отсрочки ведет не только к росту оборота, но и к увеличению кредитных рисков. Многие предприятия пытаются самостоятельно определять уровень надежности своих контрагентов. Но задача эта весьма сложная и не всегда выполнима своими силами. Для профессиональной оценки необходимы специальные методики, информационные ресурсы, высококвалифицированные аналитики.

Наиболее распространенными решениями российской бизнес-среды, направленными на снижение рисков неплатежей, являются продажи первых партий товаров по предоплате, получение от клиентов неформальных гарантий и поручительств, использование административного ресурса, создание штата сотрудников службы безопасности и юристов и т. д.

Все эти меры можно отнести к превентивным способам профилактики проблемной дебиторской задолженности. В то же время, по данным Soface, российские компании нередко становятся жертвами манипуляций со стороны дебиторов, которые просто не хотят платить. Около трети предпринимателей считают, что их клиенты используют намеренные задержки с оплатой в качестве дешевого способа финансирования. То есть «крепкое финансовое здоровье» контрагента не является гарантией оплаты.

Нивелировать подобные риски позволяют современные финансовые инструменты защиты от неплатежей. Так, кредитное страхование, или, другими словами, страхование торговых операций на условиях отсрочки платежа позволяет максимально снизить риски неплатежей. Тем самым поставщик может полностью сосредоточиться на своей профильной деятельности – производстве и продажах. Кредитное страхование гарантирует возмещение денежных средств в случае длительной просрочки или банкротства контрагентов.

Компания Soface, уже долгие годы работающая в России, отмечает рост интереса российских предпринимателей, в том числе и из агропромышленного сектора, к тем возможностям, которые предоставляет страхование торговых кредитов. Это проявляется, в частности, в росте обращений в компанию со стороны представителей агробизнеса.

Следует отметить, что Soface работает как с уже устоявшимися предприятиями, которым необходимо закрывать существующие риски, так и с быстро растущими компаниями, которые стремятся найти новых покупателей и нарастить обороты.

Накопленный опыт, обширная база данных о платежной дисциплине компаний в России и по всему миру, наличие информационных ресурсов позволяет Soface правильно оценивать дебиторов для своих клиентов, давая им тем самым возможность видеть перспективы и риски развития деловых отношений с конкретным контрагентом.

В условиях, когда российская экономика, и в частности агропромышленный сектор, решает задачу не только импортозамещения, но и развития экспорта, опыт и услуги Soface становятся еще более востребованными, ведь Soface не только страхует торговые операции на локальном рынке, но и уже более семидесяти лет функционирует как агентство поддержки экспорта.

1-я Тверская-Ямская ул., д. 23, 1-й под.
Телефон: +7 (495) 785-57-10
E-mail: office@coface.com
www.coface.ru



ДИАГРАММА 1. ДИНАМИКА ПРОДАЖ У ОПРОШЕННЫХ СОФАСЕ КОМПАНИЙ АПК В 2016 ГОДУ ПО СРАВНЕНИЮ С 2015 ГОДОМ

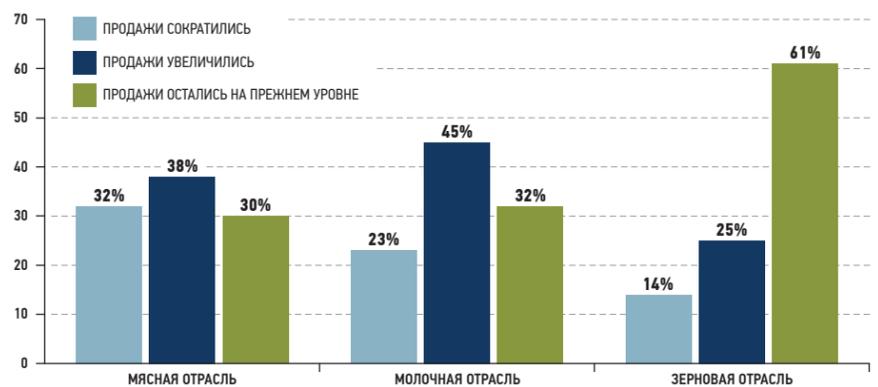
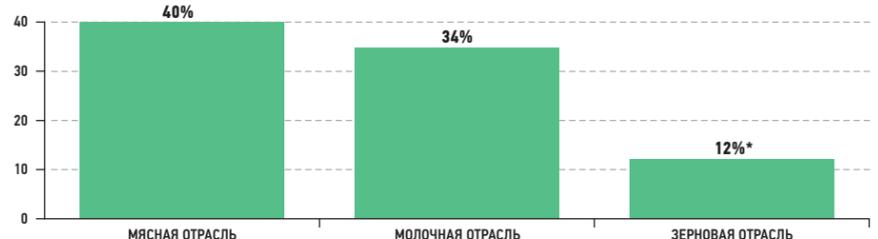


ДИАГРАММА 2. ДОЛЯ КОМПАНИЙ АПК, ПОСТРАДАВШИХ ОТ НЕОЖИДАННЫХ ДЕФОЛТОВ ДЕБИТОРОВ



ИСТОЧНИК: ОПРОС СОФАСЕ РОССИЯ

*ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ДОЛЯ ОПРОШЕННЫХ ЗЕРНОВЫХ КОМПАНИЙ ПОСТАВЛЯЕТ ПРОДУКЦИЮ ТОЛЬКО НА УСЛОВИЯХ ПРЕДОПЛАТЫ И, СООТВЕТСТВЕННО, НЕ ПОДВЕРЖЕНА РИСКУ ДЕФОЛТОВ СО СТОРОНЫ СВОИХ ПОКУПАТЕЛЕЙ.

ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ В РОССИИ

ПОДЪЕМ В РОССИЙСКОМ СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В 2016 ГОДУ НЕ ОБОШЕЛ СТОРОНОЙ И СМЕЖНЫЕ ОТРАСЛИ. О ПЕРСПЕКТИВАХ РЫНКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ И ПЛАНАХ ПО ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ – L'ÉCONOMIKA РАССКАЗАЛ НИКОЛЯ РЕМБО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «КУН ВОСТОК».



– **Насколько успешным оказался для производителей сельхозтехники прошлый год?**

– В прошлом году российские аграрии получили рекордные урожаи, это показатель того, что сельское хозяйство развивается. А развитие требует новой техники. И если в 2014 году рынок сократился на 30%, в 2015-м – еще на 20%, то в 2016-м этот спад был практически компенсирован.

– **От чего будет зависеть дальнейший рост рынка?**

– В первую очередь, от финансовых возможностей производителей сельхозпродукции и цен на нее. Сегодня цены достаточно низкие во всем мире. Это не позволяет производителям полу-

чить желаемый финансовый результат. Второй фактор – доступность финансовых инструментов, таких как кредит, лизинг. И третий момент – поддержка государства.

– **Как на рынок сельхозтехники влияет программа господдержки сельхозпроизводителей, которая сегодня работает в России?**

– Субсидия предоставляется только на покупку сельхозтехники, производимой в России. Клиенты могут получить скидку на такую покупку в размере 25% и активно этим пользуются. Неудивительно, что рост продаж у российских производителей во много раз выше, чем у компаний, которые не имеют в России своего производства.

– **По вашему мнению, необходимо ли иностранным производителям сельхозхозяйственной техники локализовать производство в России?**

– Есть три причины, по которым стоит рассматривать возможность локализации производства в России. Во-первых, российский рынок сельхозтехники имеет огромный потенциал. Сегодня объем этого рынка составляет всего \$3 млрд. Для сравнения: американский рынок оценивается примерно в \$30 млрд, европейский – в \$25 млрд, китайский

рынок – около \$20 млрд. Вторая причина: локализация поможет сэкономить на транспортировке. Если говорить о компании «КУН ВОСТОК», то от ближайшего европейского завода до Москвы – 3500 км, от бразильских и североамериканских заводов – еще больше. И из Москвы технику еще надо доставить до клиента. Третья причина связана с тем, что техника, произведенная, скажем, для европейского рынка, для российского не всегда подходит. Главная разница – это ширина захвата. В Европе любой агрегат для почвообработки с шириной захвата 6 м считается большой машиной. А здесь, в России, это маленький размер! И нет смысла производить в Европе большие машины только для России.

– **Локализация для вас – задача ближайшего будущего или все-таки план на долгосрочную перспективу?**

– Производство в России – это актуальная тема, над которой «КУН» работает, и не только из-за возможности получать субсидии сегодня. Россия для нас – стратегически важный рынок, и политика Группы «КУН» – иметь в таких странах собственные заводы. Как произошло в Европе, Южной и Северной Америке. Но прежде чем принимать решение о



покупке или строительстве завода в России, нужно провести глубокий анализ. В том числе обеспечить стабильный спрос на производимую продукцию. Сегодня с нами работает почти 40 дилеров, у нас есть главный офис в Москве, склад запасных частей и техники в Калуге, центр обучения в Воронеже. В каждом регионе продаж есть территориальный менеджер и сервисный инженер, которые осуществляют ежедневную поддержку дилеров. Сейчас мы работаем над улучшением сервиса: внедряем систему онлайн-заказа запчастей.

Если рассматривать покупку завода, то это должно быть предприятие, выпускающее продукцию, которой еще нет в линейке «КУН», так как каждый завод «КУН» имеет глубокую специализацию. У компании КУН более 10 различных линий продукции. Мы производим технику для почвообработки, посева, защиты

растений, а также – технику для заготовки кормов, опрыскиватели, кормосмесители.

– **Какая техника будет пользоваться в России наибольшим спросом в 2017 году?**

– Сегодня мы наблюдаем высокий спрос на технику для растениеводства: пропашные и зерновые сеялки, техника для почвообработки, опрыскиватели. Спрос на технику для заготовки кормов пока не отвечает реализуемым в России проектам по увеличению молочного производства. Но мы ожидаем большой рост в данном сегменте. Кроме того, нужно отметить рост спроса на кормосмесители, это показатель того, что многие новые проекты в молочной отрасли уже начинают работать.



publicité / на правах рекламы

20 ans
CCI FRANCE RUSSIE
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE FRANCO-RUSSE
ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

PROSPECTEZ ET DÉCOUVREZ DES ZONES À FORT POTENTIEL
ОТКРОЙТЕ РЕГИОНЫ С ВЫСОКИМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ПОТЕНЦИАЛОМ

ДЕЛЕГАЦИИ В РОССИЙСКИЕ РЕГИОНЫ И КАЗАХСТАН В 2017 Г.

16-17 МАРТА: САНКТ-ПЕТЕРБУРГ И ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛ.
30-31 МАРТА: УФА И БАШКОРТОСТАН
12-14 АПРЕЛЯ: КАЗАХСТАН
18-19 МАЯ: ЕКАТЕРИНБУРГ И СВЕРДЛОВСКАЯ ОБЛ.
30-31 МАРТА / 18-19 МАЯ: ТЮМЕНСКАЯ ОБЛ.

ДÉLÉGATIONS EN RÉGIONS RUSSES ET AU KAZAKHSTAN EN 2017

16-17 MARS ST PÉTERSBOURG ET RÉGION DE LENINGRAD
30-31 MARS OUFA ET BACHKORTOSTAN
12-14 AVRIL KAZAKHSTAN
18-19 MAI EKATERINBOURG ET RÉGION DE SVERDLOVSK
30-31 MARS / 18-19 MAI RÉGION DE TIOUMEN

olga.belyakova@ccifr.ru
+ 7 495 721 38 28
www.ccifr.ru

publicité / на правах рекламы

RÉSERVEZ VOTRE ESPACE PUBLICITAIRE ET COMMUNIQUEZ AUPRÈS DE PLUS DE 30 000 LECTEURS!

ЗАБРОНИРУЙТЕ РЕКЛАМНОЕ МЕСТО И РАССКАЖИТЕ О ВАШЕЙ КОМПАНИИ И УСЛУГАХ 30 000 ЧИТАТЕЛЕЙ!

5 ИЗДАНИЙ НА ФРАНЦУЗСКОМ И РУССКОМ ЯЗЫКАХ:

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА НА ФРАНЦУЗСКОМ ЯЗЫКЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ
ФРАНКО-РОССИЙСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ
МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ RUSSIE-FRANCE
ИНТЕРНЕТ-САЙТ www.lcdr.ru

LE JOURNAL RUSSE EN FRANÇAIS
LE SUPPLÉMENT ÉCONOMIQUE
LE MAGAZINE SUR LE BUSINESS FRANCO-RUSSE
LE SUPPLÉMENT INTERNATIONAL
LE SITE INTERNET www.lcdr.ru

5 MÉDIAS EN FRANÇAIS ET EN RUSSIE

Le Courrier de Russie
L'économika
BizMag
RUSSIE-FRANCE

POUR PLUS D'INFORMATIONS / ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
yulia.shapovalova@ccifr.ru

UN GRAND MERCI À NOS SPONSORS: СПАСИБО НАШИМ СПОНСОРАМ:

SPONSORS GÉNÉRAUX DES 20 ANS DE LA CCI FRANCE RUSSIE / ГЕНЕРАЛЬНЫЕ СПОНСОРЫ 20-ТИ ЛЕТИЯ CCI FRANCE RUSSIE:



SPONSORS PRINCIPAUX DES 20 ANS DE LA CCI FRANCE RUSSIE / ПРЕМИАЛЬНЫЕ СПОНСОРЫ 20-ТИ ЛЕТИЯ CCI FRANCE RUSSIE:



SPONSORS DES 20 ANS DE LA CCI FRANCE RUSSIE / СПОНСОРЫ 20-ТИ ЛЕТИЯ CCI FRANCE RUSSIE:

