



Хлебный бизнес

Иван
ЯКУБОВ

Урожайный год

В числе причин высокого урожая этого года можно выделить благоприятные погодные условия, рост сбора зерна в среднем с прошлогодних 22,5 ц/га до нынешних 26,9 ц/га и в целом увеличение посевных площадей на 2,6 млн. до 46 млн. га. Однако в этот раз высокий урожай соберет не только Россия, но и другие крупные экспортеры, пострадавшие в прошлые годы от засухи — Австралия, США, Украина, ЕС. Таким образом, по прогнозу **аналитика ИК «Антанта-капитал» Андрея Верхоланцева**, обеспечен высокий объем предложения, что будет двигать цены на зерно на мировом рынке вниз. «Если в начале июля 3-й класс пшеницы стоил 6700 руб. за тонну, то сейчас — уже на 1 тыс. дешевле, — объясняет **аналитик WJ «Про зерно» Владимир Петриченко**. — 4-й класс упал вообще на 2 тыс.

с 6500 руб. за тонну. Такая тенденция может серьезно отразиться на годовой выручке многих компаний».

Внутреннее ценообразование сильно зависит от мировой конъюнктуры. Отчасти это связано с тем, что Россия — крупнейший экспортер зерна, входит в пятерку ведущих поставщиков этого вида сельхозпродукции в мире. Если в прошлом году экспорт составил 12,5 млн. т, то в этом году, по оценке **Владимира Петриченко**, он достигнет 23 млн. тонн.

«Вместе с тем государство может влиять на внутренние цены, — считает **Андрей Верхоланцев**, — через регулирование экспортных пошлин и проведение зерновых интервенций». В случае установления запретительных экспортных пошлин зерно остается в стране и внутренние цены снизятся. Так было сделано в ноябре прошлого года — из-за роста цен на продовольст-

венные товары правительством введена сезонная экспортная пошлина на пшеницу и ячмень, действовавшая до 1 июля 2008 года. Ее повысили с 10% (не менее 22 евро за тонну) до 40% (не менее 105 евро за тонну). По мнению **Владимира Петриченко**, это несколько усмирило зерновых трейдеров, внутренние цены на зерно приостановили свой рост. Впрочем, с ограничением цены на хлеб государство не справилось.

«Если цены, наоборот, снижаются под влиянием общего тренда (как сейчас на фоне высокого урожая), — продолжает **Андрей Верхоланцев**, — то государство может удерживать внутренний рынок от падения цены ниже уровня себестоимости путем проведения интервенций». «Есть две операции: интервенционные закупки и товарные интервенции, — объясняет **Владимир Петриченко**. — Сейчас идут интервенционные

В этом году Россия собрала самый большой урожай за последние 30 лет — более 100 млн. т зерна. Емкость отрасли, обеспечивающей продовольственную безопасность страны, в 2007 году аналитики оценили на уровне 400 млрд. руб. Рынок зерна называют самым либеральным в России. Здесь вместе с мелкими сельхозпроизводителями присутствуют крупные агрохолдинги, рейтинг которых мы составили.



EAST NEWS

закупки. Поскольку зерно собирается за короткий срок, а потребляется в течение всего года, то иногда возникает так называемое лишнее зерно для текущего состояния спроса и потребления. Из 101,2 млн. т собранного в этом году зерна 73 млн. т составит внутреннее потребление, 23 млн. т уйдет за границу. И получается, что здесь так называемого условно лишнего зерна остается в районе 5–6 млн. т, которые крестьяне произвели, а потребителя для него нет. Государство его покупает через интервенционные закупки исключительно для урегулирования цен. Продукция помещается в специальный фонд и находится там до тех пор, пока ситуация не изменится и внутренние цены на зерно не возрастут на фоне значительного экспорта или плохого урожая. Тогда государство производит товарные интервенции, выпуская на рынок хранящиеся у него запасы, тем самым демпингуя, добиваясь снижения цены».

В этом году Минсельхоз выделил подведомственному Агентству по регулированию продовольственного рынка (АПР) колоссальную сумму в 30 млрд. руб. для проведения интервенционных закупок. Предельный уровень

минимальных цен, при котором государство готово закупать зерно: для пшеницы 3-го класса определен размер в 5100 руб. за тонну, для 4-го класса — 4900 тыс. руб. Это пока ниже рыночных цен, и если есть иные предложения, аграрии не спешат реализовать свое зерно АПР. Но когда рынок насытится, им придется продавать остатки государства, уверены эксперты.

Несколько лет подряд участники рынка обсуждают идею, предложенную **главой Минсельхоза Алексеем Гордеевым**, о создании на базе АПР крупнейшего не только в России, но и в мире зернотрейдера, который взял бы на себя большую половину экспорта российского зерна. На Западе это расценили как попытку использовать зерно в качестве политического инструмента. Однако **Алексей Гордеев** заявляет, что контрольным пакетом создаваемой государством зерновой компании будут владеть частные инвесторы и новая структура позволит им выходить на новые рынки сбыта. Для наглядности взята Япония — крупнейший импортер зерна, куда не без участия Минсельхоза, уже с этого года российские сельхозпроизводители смогут доставлять ежегодно до 1 млн. т зерна.

Вместе с тем нынешние участники отрасли вполне сносно себя чувствуют и без госпроката. Ежегодно пополняя свой земельный банк, многие из них активно занимаются собственной переработкой вплоть до производства хлебобулочных изделий. Крупнейшие агрохолдинги страны сегодня имеют сотни тысяч гектаров пашни, мощнейшие элеваторы и даже бренды, известные каждому покупателю не только в России, но и за рубежом.

Андрей Верховланцев считает, что в отрасли достаточно много крупных производителей, а появление новых возможно через объединение небольших хозяйств. По мнению **Владимира Петриченко**, наибольшая рентабельность в зерновом бизнесе наблюдается именно в сельхозпроизводстве, в прошлые сезоны она достигала 40–60%. Следом шел экспорт зерна (15–25%), самая низкая отдача была на глубокой переработке — 10–15%. В среднем по отрасли у крупных агрохолдингов рентабельность формируется на уровне 15–20%, считает **аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Клягин**.

Так, общая рентабельность по EBITDA группы «Разгуляй» — лидера нашего рейтинга в 2007 году — была около 15%. Сама же компания появилась в 1992 году стараниями нынешнего ее главы Игоря Потопенко. Выпускник Киевского общевойскового командного училища, он служил офицером в войсках Забайкальского военного округа.

«Злато» «Юга Руси»

«Агропромышленная группа «Юг Руси» — это структура, внутри которой каждый достигает личного успеха — считает **президент агросоюза Сергей Кислов**. — Из суммы личных успехов, складывается общий успех группы компаний».

Основанная в 1992 году группа компаний «Юг Руси» — крупнейший в России производитель растительного масла под популярными брендами «Золотая семечка», «Аведовъ», «Злато». Первоначально компания занималась закупкой зерна и переработкой его в муку с последующей реализацией на рынках Закавказья и Средней Азии. В 1995 году в компании было принято решение о строительстве собственного зерноперевалочного терминала в акватории Ростовского порта. На протяжении многих лет ГК «Юг Руси» входит в десятку крупнейших экспортеров зерна. В составе компании имеются 20 сельскохозяйственных предприятий с площадью земельных угодий более 200 тыс. га, на которых ежегодно выращивают до 300 тыс. т зерновых культур. В текущем году намот составил 333 тыс. т зерновых. Сегодня «Юг Руси» принадлежат 6 маслозаводов, сеть элеваторов, 2 портовых терминала, 20 хозяйств в 3 регионах,

мукомольный и хлебопекарный комплексы, завод по производству плодоовощных консервов, множество других производств.

«У нас есть уникальная возможность гарантировать качество, — подчеркивает **Сергей Кислов**. — Мы обрабатываем более 200 тыс. га не испорченных химией земель на Юге России, где почвы относятся к лучшим в мире. Мы выбираем элитные семена, сами храним сырье, перевозим, перерабатываем, фасуем и распространяем. И на каждом этапе технологического процесса

конный спорт. В активах «Юга Руси» — ростоцкий ипподром, также компания занимается разведением лошадей Буденновской и Донской пород.

«Настюша»: не родись красивой

Агропромышленный холдинг «Настюша» создан в 1992 году бывшими военными. Имеет активы в России, Казахстане и Прибалтике. По данным **Максима Клягина**, основным акционером компании является

Президенту «Юга Руси» **Сергею Кислову** гарантировать качество его продукции помогают «лучшие в мире земли, на которых произрастают самые элитные зерна»



обеспечиваем сквозной контроль качества, что и позволяет ему быть выше средневропейского». Три городских хлебозавода, входящие в группу компаний «Юг Руси», — основные поставщики хлебобулочных изделий миллионного Ростова-на-Дону, а также близлежащих городов.

Основная стратегия агрохолдинга отражена в принципе работы «С поля до прилавка без посредников», который в равной степени применим и к продукции хлебного направления. Прошлогодовая выручка составила более \$1,1 млрд. (примерно 26,4 млрд. рублей).

Основатель компании Сергей Кислов закончил физфак РГУ. Кандидат экономических наук. Председатель Агропромышленного союза России, почетный консул Республики Франция в Южном Федеральном округе. Любит и поддерживает

Игорь Пинкевич. Их партнеры — казахстанские и литовские компании. В зерновом активе холдинга 33 элеватора и хлебоприемных предприятия, 22 хозяйства, 200 тыс. га земли. Кроме того, компания владеет столничными хлебозаводами «Москворечье», «Черкизовский», «Яуза-хлеб» и «Золоторожский хлеб» (около 25% столичного рынка хлебобулочных изделий), имеет контрольные пакеты «Мелькомбината в Сокольниках» и Московского комбината хлебопродуктов (около 70% регионального рынка муки). Суммарная мощность всех элеваторов и хлебоприемных предприятий холдинга составляет сегодня порядка 3,1 млн. т единовременного хранения зерна. В 2007 году холдинг обеспечил экспорт зерна в объеме 900 тыс. т. В прошлом году, по данным **Максима Клягина**, выручка составила 11,4 млрд. рублей.

Несколько лет назад «Настюша» поразила конкурентов и участников рекламного рынка, потратив, по неофициальным данным, рекордные для отрасли \$4 млн. на телерекламу. Показанный по федеральным каналам ролик про то, что у «Настюши» «только лучшее зерно становится мукой», позволил компании, по собственным данным, в два с лишним раза увеличить загрузку своих московских мелькомбинатов. Если с помощью прямой телерекламы «Настюша» воздействовала на оптовиков, то теперь решила добраться до конечного потребителя своей муки — домохозяйек, которые пока покупают у «Настюши» не более 20% муки, а остальное забирают промышленные потребители.

Но владельцы компании хотели бы изменить это соотношение в пользу домохозяйек, с которыми работать выгоднее. За розничную аудиторию холдинг намерен бороться с помощью телесериалов и рекламы на бабтонах. Компания заключила договор на product-placement с одной продюсерской студией. После этого ее муку можно было увидеть в сериалах, идущих по СТС, «Не родись красивой», «Моя прекрасная няня» и «Кто в доме хозяин».

Совладелец компании Игорь Пинкевич — в прошлом пехотный офицер. Бизнес начал в Беларуси в 1992 году, где вместе с бывшими сослуживцами создал компанию «Настюша». Поначалу привозили в республику зерно из Казахстана. В 2001 году перенес штаб-квартиру из Минска в Москву. Игорю Пинкевичу нравится быть за штурвалом собственного самолета. В активах у «Настюши» — латвийская компания VIP Avia.

ОГО!

В названии компании заглавные буквы ее главного кредо — опыт, гарантии, ответственность. Группа «ОГО» была создана

Россия входит в пятерку крупнейших мировых трейдеров зерна. В этом году экспорт может достичь 23 млн. тонн



ИТАР-ТАСС

Богатый урожай аграрии объясняют не только благосклонностью природы, но и предыдущими вложениями в технику и производство элитных семян



PHOTOXPRESS.RU

в 1988 году и уже к 1993-му стала крупнейшей частной зерновой компанией в России. Позже к основным направлениям ее деятельности были добавлены птицеводство, мукомольное производство и предприятия хлебопекарной отрасли.

«ОГО» принадлежат полностью или в долевом участии элеваторы, зерноперерабатывающие предприятия, маслоэкстракционные и комбикормовые заводы, хлебокомбинаты, птицефабрики, склады. Компания занимается торговлей, хранением и переработкой зерна и масличных, а также птицеводством. По результатам 2007 года она произвела и реализовала 367 тыс. т муки, 288 тыс. т комбикормов, 47 тыс. т хлеба. Сегодня «ОГО» — третья компания

в переработке зерна. Формируется земельный фонд в Саратовской и Новосибирской областях (67 тыс. га).

Собственник компании — Илья Карпов, который пришел работать в «ОГО» в 1989 году и всю свою сознательную жизнь посвятил развитию родной компании. Окончил Академию Международного Бизнеса по специальности «Экономика и управление предприятием», а также Российскую академию государственной службы при президенте РФ. Увлекается сноубордом.

На ниве хлебов

Решение о создании «Стойленской нивы» было принято в конце 2000 года в деревне Стойло Белгородской области — отсюда

В 2007 году валовой сбор зерна в сельхозпредприятиях холдинга составил 197 тыс. т. «В этом году мы рассчитываем собрать гораздо больше — порядка 273 тыс. т зерна, — признается **генеральный директор АПК «Стойленская нива» Дмитрий Пискунов.** — Нашими комбинатами в 2007 году было переработано 495 тыс. т зерна, муки произведено 281 тыс. т, комбикормов — 185 тыс. т».

Если говорить о масштабах потребления зерна внутри самой корпорации и его производства, то здесь они, конечно, несоизмеримы. Хлебокомбинаты компании перерабатывают порядка 500 тыс. т зерна в год. Из них только до 10% производит сама «Стойленская нива», остальное зерно покупает. Что касается выпуска готовой продукции собственными перерабатывающими предприятиями, то это мука (как пшеничная, так и ржаная), крупа манная, различные виды комбикормов (рассыпные, гранулированные, крупка), кормовые смеси. Экспорт зерна не является приоритетным направлением в бизнес-стратегии компании.

«Очевидно, этот год рекордный по урожайности для большинства сельхозпредприятий страны, и «Стойленская нива» здесь не исключение, — считает **Дмитрий Пискунов.** — Тем не менее урожайность в наших хозяйствах планомерно растет уже не первый год. При этом надо отметить, что у нас темпы роста урожайности выше средних по стране, — это следствие реализации нашей инвестиционной программы по оснащению предприятий современной техникой и внедрению современных методов обработки почвы и сбора зерна».

Выручка компании за 2007 год составила более 10 млрд. руб., то есть порядка \$450 млн. С 2003 года она увеличилась более чем в два раза. «В 2008 году мы планируем увеличение выручки примерно на 25%, что в денежном выражении составит

Главное кредо компании **Ильи Карпова «ОГО»** заключается в трех словах — опыт, гарантии, ответственность



России по объему элеваторных мощностей. Общий объем элеваторных мощностей под управлением компании позволяет единовременно хранить до 1,8 млн. т зерна. Зернооборот компании составляет 1 млн. т (около 3% рыночного зернооборота РФ). Выручка в 2007 году, согласно консолидированной отчетности по РСБУ, — 10,2 млрд. руб., из которых 23% — зерновая доля, 47% — мука и комбикорма, 12% — изготовление хлебобулочных изделий, 18% — птицеводство. Рентабельность по EBITDA составила 11,1%. В 2007 году рентабельность по чистой прибыли — 2%. Наибольшая прибыльность была зафиксирована

и пошло название компании. Тогда было приобретено порядка 110 тыс. га земель сельхозназначения. С тех пор количество хлебозаводов выросло до двенадцати. Также в составе корпорации 3 комбината хлебопродуктов и 2 элеватора, сельхозпроизводство «Стойленской нивы» представлено 17 хозяйствами.

По количеству имеющихся хлебозаводов «Стойленская нива» занимает одно из первых мест в России и уверенно удерживает одно из первых мест по производству хлебобулочных изделий, третье место по объему производства муки и пятое — по комбикормам.

Для пополнения резервного фонда государство в этом году выделило рекордную сумму — 30 млрд. руб. — для закупки порядка 5 млн. т зерна



ИТАР-ТАСС

Почти через сто лет Россия побила собственный рекорд, собрав в 2008 году более 100 млн. тонн



РИА-НОВОСТИ

около 14 млрд. руб., — признается **Дмитрий Пискунов**. — Это связано прежде всего с двумя факторами: приобретением новых активов и совершенствованием технологий производства». Агропромышленная корпорация «Стойленская нива» входит в группу «Уникор» Бориса Иванишвили.

здает бренд «Хлебница», первую торговую марку федерального масштаба на хлебопекарном рынке России. Уже через два года розничная сеть «Хлебница» открывает торговые точки в новосибирском метрополитене и успешно дебютирует на публичном финансовом рынке — для продвижения

Глава САХО Павел Скурихин в ближайшей перспективе планирует иметь более 1 млн. га собственных посевных площадей и сеть хлебозаводов «Хлебница» по всей России



около 200 тыс. га, с каждым годом этот показатель увеличивается. В структуру САХО входят 15 сельских хозяйств в Новосибирской, Ростовской областях и Алтайском крае, два дочерних агрохолдинга в Тульской и Ульяновской областях, а также 13 хлебозаводов в Новосибирской, Московской, Тульской и Омской областях. По оценке Максима Клягина, прошлогодняя выручка САХО составила 3,1 млрд. руб.

Основной владелец холдинга, основатель компании и сегодняшний председатель Совета директоров Павел Скурихин закончил Новосибирский государственный технический университет по специальности «Физическая электроника», а также Новосибирскую академию экономики и управления по специальности «Менеджмент».

Начинал карьеру в 1991 году на Сибирской товарной бирже. В 1992—2000 годах работал на руководящих должностях в отраслях, связанных с АПК: дистрибуция средств защиты растений, поставки зерна, муки, производство и реализация хлебобулочных изделий. Возглавляет Общественную приемную Постоянного комитета Совета министров Союзного государства России и Беларуси. Занимает пост президента детского спортивно-патриотического клуба «Лидер». Член Президиума Высшего совета российского аграрного движения (РАД), член Совета директоров Российского зернового союза, член РСПП, член Наблюдательного совета Национального союза ветеранов дзюдо, награжден медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени.

САХО — Хлебница в метрополитене

Сибирский аграрный холдинг, реализующий сейчас крупные земледельческие проекты одновременно в четырех федеральных округах России, был создан в Новосибирске в 2000 году. Создатель компании Павел Скурихин вместе с партнерами приобрел свое первое хозяйство «Возрождение» в Новосибирской области. Затем присоединились хозяйства «Солнечное» и «Урожайное», а также Тогучинский элеватор. Первоначально приоритетным направлением холдинга был экспорт зерна. Затем решили дифференцировать бизнес и вместе с торговлей зерном заняться также хлебопекарной.

Так, холдинг приобретает Карасукский комбинат хлебопродуктов, а в 2004 году со-

торговой марки размещен облигационный заем на 900 млн. рублей.

В структуре САХО сейчас действуют шесть крупных предприятий, обеспечивающих полный комплекс услуг по приемке, хранению, сушке, подработке и отгрузке зерна, а также производящих перемол пшеницы в сортовую муку и манную крупу. Совокупная мощность элеваторов САХО по хранению зерна превышает 470 тыс. т. Мощности по переработке зерна — более 350 т в сутки.

Часть произведенной элеваторами муки в рамках программы вертикальной интеграции САХО поступает на предприятия, выпускающие хлебобулочные изделия и кондитерскую продукцию под маркой «Хлебница».

В конце 2007 года площадь сельскохозяйственных угодий холдинга составляла

Ведущие агропроизводители



Компании «Океанрыбфлот» и «Находкинская база активного морского рыболовства» опровергают информацию о китайских учредителях

Редакция приносит извинения компаниям ОАО «Океанрыбфлот» и ОАО «Находкинская база активного морского рыболовства», указанным в статье «Китайский косяк» в журнале «Прямые инвестиции» №8 (76) за 2008 год. Представители компании ОАО «Океанрыбфлот» сообщают: собственниками общества

являются только российские граждане. Вся информация, опубликована на официальном сайте ОАО «Океанрыбфлот» в сети Интернет www.oceanrybflot.ru. Владелец же ОАО «Находкинская база активного морского рыболовства» является ЗАО «Дальинвестгрупп», контролируемая российскими юридическими и физическими лицами. Таким образом, опубликованная информация аналитиков о китайских собственниках компаний, по официальной версии, не соответствует действительности.