

Время перемен

Жан-Жак Эрве, член правления и советник по вопросам сельского хозяйства Креди Агриколь Банка, рассказал о нишах, которые могли бы закрыть украинские экспортеры, росте интереса к альтернативным источникам финансирования и своем взгляде на идею отмены земельного моратория

Где украинским аграриям сегодня привлекать финансирование?

Аграрии всегда задумываются о завтрашнем дне и планируют свою деятельность так, чтобы из прибыли этого сезона выделить часть средств на проведение следующей посевной. Поэтому первый источник финансирования – это собственные средства агрария.

Если же говорить о кредитовании, то тут возможны варианты. У агрария есть такие затраты, как топливо и удобрения, которые нужно оплачивать живыми деньгами. И сегодня, когда ставки очень высокие, задача и фермера, и банка использовать кредит только для этой части затрат. Но есть и такие затраты, как покупка семян или средств защиты растений, которые можно покрыть другим способом – используя альтернативные финансовые инструменты.

с мировыми производителями средств защиты растений и семян.

Как на деятельности аграриев сказалось закрытие российского рынка?

С одной стороны, потеря рынка – это, конечно, проблема. С другой стороны, она показала, что экспортеры должны диверсифицировать направления, по которым работают. И я сейчас говорю не только о развитии европейского направления – мы почему-то все время забываем, что на карте есть и другие страны, другие регионы – та же Азия. Взять, например, Китай. Огромная страна с огромным количеством населения.

Насколько удобно конкурировать за китайский рынок, если России, например, логистически удобнее поставлять туда продукцию?

Действительно, России туда удобнее поставлять зерно поездами. Но у Украины есть порты, способные принять корабли с большой осадкой. Поэтому можно использовать сухогруз типа Rapatax, который может доставить до заказчика больше зерна, чем привезут несколько десятков железнодорожных составов. Вопрос в том, что, например, в такие страны, как Япония, мы пока вряд ли сможем выходить, так как еще не соответствуем установленным там высоким стандартам качества. Вообще, развитые страны с удовольствием покупали бы зерно первого класса за приятную для нас цену, но украинские производители должны обеспечить нужное качество. Для этого нужны дополнительные инвестиции в технологии, в мощности хранения, элеваторы.

Тут еще такой момент: у нас сейчас не самые лучшие цены. Например, один литр молока может стоить меньше бутылки воды. На Западе доля расходов на продукты в структуре бюджета семьи из года в год сокращается, и это ненормально. Я считаю, что скоро цены на продукты начнут расти. И Украина могла бы на этом выиграть.

Украина не готова к отмене земельного моратория

Речь идет прежде всего об авалировании векселей. Эта услуга позволяет аграрию приобрести необходимые материалы для проведения полевых работ с отсрочкой платежа до осени, при этом банк гарантирует поставщику выполнение условий отсрочки. Стоимость данной услуги в разы меньше стандартного кредита. Альтернативные кредитные инструменты сейчас стали намного популярнее, и я этому очень рад.

Но здесь, как и при классическом кредитовании, ключевым является доверие. Нам в этом очень хорошо помогают партнерства, которые мы развиваем



ЖАН-ЖАК
ЭРВЕ

член правления и советник по вопросам сельского хозяйства Креди Агриколь Банка

Но насколько вообще наши производители готовы к выходу на западные рынки?

Украина уже значительный экспортер, и еще есть ниши, в которых она могла бы занять свое место. Есть европейские предприятия, которые готовы покупать дешевое украинское мясо в качестве сырья для производства продуктов питания. Конечно, крупные игроки, такие как Франция, Германия, США, Аргентина, могут считать, что этот рынок принадлежит им, но это не так – рынок не принадлежит никому, стоит выходить, пробовать, конкурировать. Однако нужно подумать, какие ниши могла бы занять Украина. Конечно, французы не будут покупать, к примеру, украинский сыр; мясо птицы – возможно. Есть очень хорошие продукты. Тот же украинский мед, соки, ягоды. Например, малина, смородина. Франция импортирует смородину, а еще улиток и даже лягушек. Посмотрите, сколько еще ниш. И у Украины есть потенциал, чтобы их закрыть.

Почему у нас не решается проблема модернизации и наращивания мощностей хранения?

Рим не один день строился, точно так же и эта проблема не может быть решена в один день. Я поехал по Украине и сам удивлен количеством построенных за последнее время элеваторов. 10 лет назад Украина с трудом экспортировала 8 млн тонн зерна в год. В прошлом году она продала более 34 млн тонн. В 2000-м в Украине вообще не было условий для экспорта, и все равно компании начинали продавать за рубеж, удивив этим мировые рынки. Месяц назад я был в Марокко,

потому что местные потребители захотели обсудить возможность закупать в Украине зерно. Они исследовали его на содержание белка, влажность, и качество их устроило. Поэтому надо просто продолжать в том же духе и постепенно инвестировать в мощности.

Как относитесь к возможной отмене моратория на продажу земли?

Я думаю, сейчас не время для продажи земли. Если сейчас компаниям бывает трудно профинансировать текущую деятельность, откуда они возьмут деньги, чтобы купить землю? Разве уже все сделано для того, чтобы отменять мораторий? Возьмем, например, Цифровой кадастр земли – отличная идея. Только вот чтобы внести туда данные обо всех договорах, обо всех владельцах, нужно не несколько месяцев, а несколько лет. Сейчас, как мне кажется, лучше было бы продлить его на пару лет, потому что пока Украина не готова к его отмене. Земельные вопросы не решаются быстро.

Я помню, как во Франции велись дела по вопросам права использования земли, которые начинались 30 лет назад. С землей все сложнее, чем с машиной или квартирой. Самое важное – это дать фермерам право стабильно использовать наделы. Аграрий должен понимать, как долго может использовать эту землю, чтобы планировать бизнес-процессы. А я бы предложил, прежде чем давать возможность продавать землю, определить, кому она принадлежит.