

РОСТОК-ХОЛДИНГ: проверенные торговые практики — залог успешной работы в новом сезоне

На данном этапе АПК Украины столкнулся с рядом сложностей, и не только сезонных. С одной стороны, нестабильная политическая ситуация на востоке страны, с другой – ожидание начала массовой уборки культур и формирования цен. Также открытым остается вопрос о том, каким будет спрос на произведенные в Украине зерновые и масличные культуры на внешних рынках в текущем сезоне. Естественно, в такой ситуации крайне сложно выбрать для себя какие-либо стратегии в отношении закупки и реализации зерна, однако выбор этот сделать необходимо. О том, какие стратегии продаж выбирают для себя компании, и чего ожидают от данного сезона, нам любезно согласился рассказать Председатель Совета директоров группы «РОСТОК-ХОЛДИНГ» **Виктор Куравцев**.

Справка о компании

РОСТОК-ХОЛДИНГ – вертикально интегрированная агропромышленная группа, специализирующаяся на выращивании и реализации зерновых культур с 2003 г., производстве молочной продукции с 1993 г., а также ее переработке и продаже.

Реализует группа зерновые и масличные, как на внутреннем, так и внешнем рынках: в страны Ближнего Востока, Южной Африки, Азии, Европы и СНГ.

- В это нелегкое для Украины время аграрный сектор находится в зоне риска. Какие торговые стратегии планируете воплощать в жизнь для более слаженной и продуктивной работы холдинга?

- Мы планируем применять хорошо проверенные торговые практики, которые используем уже не первый год.

Во-первых, мы постарались и зафиксировали цены, продали урожай заблаговременно, на форварде, и таким образом зафиксировали прибыль. Так, скажем, в прошлом году на 60% общих объемов продаж компания заключила форвардные сделки еще весной. В этом году в связи с событиями на востоке и юге Украины ситуация на внутреннем рынке зерновых несколько иная, но, несмотря ни на что, сезон трейдинга продолжается.

Во-вторых, конечно же, будем и дальше хеджировать свои риски через биржу. Ведь на протяжении сезона группа тратит значительные средства, а будут ли они покрыты необходимым уровнем дохода, зависит от ценовой конъюнктуры на мировом рынке. В этом году ожидается существенное снижение мировых цен на зерно, и в данной ситуации нужна уверенность в будущем и максимальная страховка от убытков. Вот почему хеджирование является для нас актуальным и практичным инструментом.

- Планируете ли в этом году расширить рынки сбыта продукции растениеводческого направления?



Или, возможно, считаете, что на данном этапе лучше укреплять торговые отношения с уже имеющимися иностранными партнерами?

- Торговые компании группы сегодня реализуют как собственные, так и закупленные у партнеров зерновые на рынки стран Ближнего Востока и Южной Африки, Азии и Европы. И мы, безусловно, в первую очередь, будем использовать те контакты и наработки, которые у нас уже есть. Но мы не стоим на месте и всегда

ищем новых партнеров и готовы осваивать новые рынки.

- Какой процент от экспортируемой продукции компании составляет закупленная у третьих компаний?

- Процент варьируется из года в год. В текущем МГ соотношение экспортируемой продукции и закупленной у третьих сторон, по нашим оценкам, составит примерно 50/50.

- Посевная кампания практически завершена, и время неумолимо близится к уборочной кампании. Есть ли у Вас прогнозы на будущий урожай? Каких цен следует ожидать в этом сезоне?

- В отношении озимых культур – пшеницы, ячменя и рапса – уже сегодня можно с уверенностью сказать,

что нам удастся получить хороший урожай. Наша пшеница перезимовала хорошо и получила необходимое количество осадков в осенний и весенний периоды. Что касается таких культур, как подсолнечник, кукуруза и соя, то в этом году посевная началась на две недели раньше, чем обычно. Успешный старт дает нам основания рассчитывать на хороший урожай. Дальше все будет зависеть от погодного фактора на протяжении всего периода вегетации в период с июля по август.

В этом году мы ожидаем валовой сбор культур на предприятиях группы на уровне около 300 тыс. тонн.

По нашим прогнозам, высоких цен на урожай 2014 г. не будет, как и в 2011-2012 гг., ведь уже сегодня мы наблюдаем резкое падение цен на мировых рынках в связи с благоприятными погодными условиями, высокими переходящими остатками и большими планами по производству в этом сезоне. В целом, скорее всего, мы увидим цены на уровне прошлого сезона.

- Что Вы можете сказать об отмене сертификации на зерно? Как данная ситуация отразится на работе предприятий по стране?

- В отмене сертификации на зерновые есть как плюсы, так и минусы.

К положительным моментам можно отнести отмену сертификации зерновых складов, двойную плату за сертификацию зерновых при отправке на экспорт, в случае если мы отправляем продукцию с линейного элеватора. Ведь раньше при перевалке в порту необходимо было повторно делать анализы на ГМО и показатели безопасности при погрузке на судно, а время для проведения анализа составляло до 3 дней, что, в свою очередь, вело к простоям судна в порту и дополнительным расходам отправителя.

К негативным моментам можно отнести полную отмену сертификатов качества ГХИ. В этом случае, если идет отправка по удостоверению элеватора, нет механизма оспаривания результатов анализов. Фактически портовый терминал может на свое усмотрение в пределах допустимых норм (в среднем от 1% до 2%) принимать зерновые по результатам анализов своей лаборатории без согласия отправителя.

- У холдинга достаточно амбициозные планы на будущее, и это не может не радовать. Насколько нам известно, в будущем вы хотите увеличить земельный банк. Какие области для вас интересны в этом плане?

- Нам интересны центральные и северные области Украины: Черкасская, Винницкая, Кировоградская, Черниговская, Сумская, Полтавская и Житомирская. Рассматривая то или иное предложение по земельному банку, смотрим на целый ряд факторов: стоимость, балльность земли, концентрация, наличие инфраструктуры, элеваторов, перспективы расширения и т.д.

- Как считаете, возможно ли в текущем сезоне увеличить отгрузку зерновых/масличных культур на экспорт? Какие направления по-прежнему остаются перспективными для Украины на внешних рынках?

- Однозначно можно. Да, действительно, крымский конфликт и его дальнейшая эскалация на юго-восток страны заставляют игроков рынка беспокоиться, однако мы надеемся на бесперебойный экспорт нашей продукции в полном объеме через наши проверенные порты.

В целом, можно констатировать, что год обещает быть интересным для сферы зернотрейдинга и, возможно, приведет к новым экспортным решениям. Скажем, увеличить отгрузку зерновых/масличных культур на экспорт можно попробовать за счет стран Прибалтики, Беларуси, а также Польши. В этом году мы уже реализовали до 20% от общего запланированного объема зерновых на условиях DAF (поставка до границы) в Беларусь и Прибалтийский регион в первую очередь. (До нынешнего времени торговые компании группы реализовывали продукцию в основном на условиях FOB и CIF.)

- В завершение хотелось бы узнать, что сейчас является основной сложностью в отрасли АПК Украины? Какие, по Вашему мнению, пути выхода из сложившейся ситуации?

- Прошлый год был очень сложным для сельскохозяйственного производителя. Рекордный урожай снизил цены, и, как результат, компаниям не удалось увеличить выручку в денежном выражении.

В этом году ситуация повторяется, и отмечается резкое падение цен на всю продукцию растениеводства. При этом игроки АПК не получают адекватной поддержки от государства. Ожидалось, что Аграрный фонд и в дальнейшем будет выполнять функции государственного регулятора ценовой политики в агропромышленном секторе и как можно скорее приступит к форвардной программе-2014, но, к сожалению, такая поддержка не предоставляется.

Также непростая ситуация и в молочном животноводстве, где тоже произошло резкое снижение цен на продукцию.

Макроэкономическая ситуация в Украине остается и дальше нестабильной. Привлечение финансирования от украинских банков для аграрных компаний сейчас является лимитированным – ресурсы ограничены, дорогие и краткосрочные. Вместе с тем, буквально на днях стало известно о том, что в 2014 году IFC совместно с банками готовит новые проекты на предмет предоставления краткосрочной ликвидности,

чтобы банки могли предоставлять оборотный капитал компаниям разных отраслей, в том числе и в сельскохозяйственном секторе. Это, безусловно, позитивный сигнал для рынка, но в то же время мы должны понимать, что это вопрос времени и что такие программы будут реализованы не ранее конца текущего года.

Беседовала Ирина Грицай