

МСП в агропромышленном секторе. Как повысить доходность

КЛЮЧЕВЫЕ ВЫВОДЫ

Число и эффективность крестьянско-фермерских хозяйств (КФХ) в России растет

«За последние 10 лет фермеры России стали более эффективны, увеличился объем пользования земли. Еще 10 лет назад в среднем на одного фермера приходилось 100 гектаров, сегодня — 250 гектаров. Если мы говорим о КФХ и рассматриваем их как малые хозяйствования, то за последнее пятилетие они стали эффективны и конкурентны. Количество КФХ продолжает расти, создаются новые современные семейные фермы», — Джамбулат Хатуов, первый замминистра сельского хозяйства РФ.

«Форма КФХ сейчас наиболее быстро развивающаяся и у нас в республике. Удельный вес КФХ в производстве валовой продукции за последние 8 лет вырос с 4 до 11%. У нас в среднем 143 гектара на одно хозяйство», — Рустэм Марданов, премьер-министр правительства Республики Башкортостан.

В России созданы институты и инструменты развития сельского хозяйства

«На рынке сейчас становится много доступных инструментов. Конкуренция между банками очень приличная, и за этот сегмент в том числе. МСП, с одной стороны, более рисковый, но с другой — и более маржинальный», — Алексей Жданов, член правления, зампредправления АО «Россельхозбанк».

ПРОБЛЕМЫ

Недостаточный объем поддержки

«Эффективный инструмент — это грантовая поддержка. За последние 6 лет для КФХ она составила более 40 млрд руб. Есть гранты для начинающих фермеров, есть гранты для создания кооперативов. Но этого пока недостаточно. Сегодня грант получает лишь каждый пятый желающий», — Джамбулат Хатуов.

«Льготное кредитование доступно тем КФХ, которые имеют кредитную историю. Но если брать в процентном соотношении, то только 50% КФХ проходят все требования кредитных комитетов», — Джамбулат Хатуов.

Отсутствие российских стандартов процесса производства

«Есть стандарты производства самой продукции, а есть стандарты на процесс ее производства. И для того, чтобы выходить на крупные рынки, надо иметь так называемый GLOBAL G.A.P. Мы фермера вынуждены

отправлять в Европу, чтобы он поучился, а потом вызывать оттуда экспертов, аудиторов, чтобы приехали к этому фермеру и сказали: "Да он делает все правильно". Представляете, какие это деньги огромные. В Европе хорошие стандарты, но нам их надо утвердить у себя. Тогда мы не будем платить эти деньги Европе, а будем платить своим институтам — и это будет дешевле», — Виктор Семенов, председатель наблюдательного совета АО «Белая дача».

Барьеры при продвижении продукции на рынок

«На рынке готовой продукции для МСП есть два серьезных барьера: нужно продвинуть свой бренд и нужно войти в сети. И то и другое требует серьезных усилий и затрат», — Михаил Снег, директор по экспортной политике и анализу АО «Российский экспортный центр».

Отсутствие в России закона об органическом сельском хозяйстве

«Технологии, которые применяются в органике, для малого бизнеса рентабельны. Если в обычном с/х мы закладываем возврат инвестиций в 10-15 лет, то органическое с/х уже в этот период показало возвратность 7-8 лет. Главное, что и потребитель начал верить в этот товар, стал его покупать. К сожалению, Россия сильно отстает — закон об органике только сейчас принимается», — Олег Мироненко, исполнительный директор Национального органического союза.

РЕШЕНИЯ

Создание институтов, обеспечивающих доступ КФХ к финансовым ресурсам

«С одной стороны, это корпорации, созданные для развития малого бизнеса. Второе направление — это усилия региональных властей через специальный фонд, который будет выступать гарантом получаемых кредитов. Это вполне реальный инструмент, который позволит нам на первоначальном этапе дать возможность получения кредитов. А далее, поняв последствия и выгоду, мы будем стремиться к тому, чтобы любой хозяйствующий субъект имел залоговый инструмент для получения средств как на короткий период, так и на инвестиционный», — Джамбулат Хатуов.

Развитие кооперации

«Многие фермеры сегодня производят уже брендированную продукцию. То есть их хорошо знают на полках магазинов в шаговой доступности, они располагают собственной сетью. Но в большинстве своем они нуждаются в партнерах. И мы считаем, что многоуровневая кооперация в ближайшие 5 лет — это важный аспект развития партнерства с КФХ», — Джамбулат Хатуов.

Поддержка КФК в регионах Нечерноземья

«Минсельхоз ставит задачу развития регионов Нечерноземья. Анализ хозяйствующих субъектов свидетельствует, что наравне с крупными производителями эффективным будет и создание КФХ. Поэтому большая задача и региональных властей, и Минсельхоза — все инициативы, связанные с развитием фермерства, предпринимательства на селе, всячески поддержать», — Джамбулат Хатуов.

Социальное развитие села

«Есть ошибочное мнение, что социальное развитие села без фермера не состоится. Социальное развитие села — это задача региональных властей. Потому что в каждом регионе должен быть определенный стандарт. Есть программа социального развития села. Эта программа позволяет региональным властям участвовать и получать меры господдержки <...> И тогда не на словах, а на деле мы создадим импульс для начинающих фермеров», — Джамбулат Хатуов.