

Андрей Тютюшев: "Мы переросли свой традиционный сибирский рынок"

Один из крупнейших производителей свинины в России – компания "Сибагро" в 2020 году начала масштабный ребрендинг и вывела на полки магазинов единую торговую марку. О том, что помогло холдингу успешно перейти на новую продуктовую стратегию и почему цены на мясо не рухнули при перепроизводстве, РИА Томск рассказал председатель правления "Сибагро" Андрей Тютюшев.

Рост инвестиций

– 2020 год отечественный бизнес оценивает в целом критично, но в сельском хозяйстве в прошлом году ситуация складывалась иначе. Вы довольны итогами прошедшего года?

– Мы довольны результатом, поскольку изначально 2020 год ожидался для отечественных свиноводов плохим. К началу прошлого года мы подошли с перепроизводством свинины в стране. Но внезапно на отрасль положительно повлияли два обстоятельства.

Первое: из-за пандемии люди летом остались в стране, поэтому спрос на мясо свинины не упал, а, наоборот, даже вырос. Второе: открытие экспорта по свинине. Для нас это прежде всего Вьетнам. Мы готовились к выходу на рынок этой страны, но любой экспорт – это в определенном смысле всегда шаг в неизвестность. Однако все оказалось не так страшно. И экспорт пошел.

– Пандемия повлияла на спрос, и это выровняло рынок от плохих ожиданий прошлого года. Но для многих отечественных компаний 2020 год так и остался худшим. Показатели многих из них к лету съехали вниз. Но "Сибагро" во втором квартале свои показатели даже улучшила. Более того, в середине года вы не стали пересматривать свои инвестиционные планы. Эта стратегия осталась неизменной до конца года, несмотря на вторую волну пандемии?

– Да. Наоборот, мы продолжали наращивать объем своих инвестиционных проектов. Это справедливо для отрасли в целом. Мало кто из производителей сельскохозяйственной продукции в прошлом году вдруг взялся что-то сворачивать. Сельское хозяйство – инертная отрасль. Если уж ты пошел вперед, то остановиться сразу невозможно.

По большому счету, инвестиции, которые мы сейчас делаем за счет собственных средств, направлены в первую очередь на увеличение эффективности действующего производства и снижение себестоимости. В рамках этого мы продолжим строительство собственных комбикормовых заводов и будем интенсивнее развивать растениеводство.

Ни в одной нашей инвестиционной стратегии нет планов по строительству новых свинокомплексов с нуля. Единственный регион, где в этом году мы начнем строить, – Республика Бурятия. Там будет строиться вторая очередь свинокомплекса.

Большой проект, который в этом году мы должны начать, – это строительство завода глубокой переработки зерна и производства биопластика "Биотех" в Красноярском крае.

– Вы сдвинули планы по строительству завода глубокой переработки зерна на год или даже два. С чем это связано?

– Проект движется не так быстро, как мы, может быть, хотели бы. Но это происходит объективно. Проект очень сложный, поскольку речь идет о новом производстве, которого до сих пор в России не существует. Я говорю не только о продукции, но и о технологии ее производства. Таких заводов в мире-то всего три – в Таиланде, США и Китае. Но все они производят несколько другой продукт и из другого сырья, чем собираемся использовать мы.

В процессе производства там меняется еще и концепция конечного продукта. Причем таких конечных продуктов может быть даже несколько, а не только биопластик. И когда я говорю про биопластик, это просто пока самое модное, что получается на выходе.

– В этом году вы начинаете строительство этого завода в Красноярском крае?

– Нет, в этом году мы начинаем реальное проектирование. У нас готов предпроект завода. Это что-то типа технического задания. В прошлом году мы на площадке в Красноярском крае сделали большую работу по геологии, геодезии и оформлению участка под строительство. Плюс потратили много времени на работу с производителями оборудования, обсуждая технологию производства.

Так что в этом году у нас будет проект. Строительство начнется в 2022 году, но только после того, как мы подпишем соглашение о совместной деятельности с правительством края и федерацией. Потому что очень многие проекты, связанные с необходимостью государственной поддержки, до сих пор у нас реализовывались на уровне простых обещаний чиновников.

Поддержка может выражаться в разных формах. Чаще всего государство берет на себя расходы, связанные со строительством инфраструктуры. У нас масса примеров, когда региональные правительства просто переставали выполнять свои обязательства. Поэтому с правительством края и федерацией мы должны подписывать соглашение о совместной деятельности, которое будет иметь юридические гарантии по всем обязательствам всех сторон.

Перспективы открытых границ

– Вернемся к экспорту. В какие страны в прошлом году "Сибagro" открыло экспорт, кроме Вьетнама?

– Экспортировать мы начали еще в 2019 году. Реальные поставки во Вьетнам начались, да, в прошлом году. Сегодня страны экспорта – это Вьетнам, Казахстан, Монголия и Белоруссия.

– Объемы поставок менялись в течение прошлого года?

– Конечно, менялись. В течение года они росли. И по сравнению с началом года выросли кратно. Если в январе-феврале прошлого года мы отгружали примерно по 200 тонн, то в четвертом квартале – уже больше тысячи тонн в месяц. Это даже с учетом того, что Монголия в декабре закрылась из-за пандемии, и мы туда уже ничего не поставляли. За год мы увеличили экспорт мяса свинины в пять раз.

– Какие ожидания от экспорта "Сибagro" в 2021 году? Он продолжит расти?

– Исходя из ситуации и с прогнозом на этот год, можно сказать, что цена отсечения по свинине, то есть тогда, когда ее выгодно везти на экспорт, –150 рублей за килограмм в пересчете на тушу. И эта цена должна зафиксироваться в 2021 году. Однако это при условии, что мировые цены на мясо останутся на этом уровне.

– В 2020 году отечественные производители свинины столкнулись с резким ростом себестоимости производства. У вас она тоже выросла?

– У нас себестоимость производства свинины во второй половине года выросла более чем на 30%. На это повлияло два фактора. Первый – это, конечно, ослабление рубля. Второй: рост мировых цен на продовольствие. Это касается и пшеницы, которая подорожала в полтора раза, и масличных. Упадут ли цены в новом году, пока непонятно. Но, поскольку себестоимость у нас состоит не только из кормовых составляющих, я говорю о 30%.

Экономика пандемии

– В экономических итогах 2020 года нельзя обойти тему господдержки отечественных предприятий. И на федеральном, и на региональных уровнях были разработаны и постоянно дополнялись различные программы мер господдержки. Но бизнес все равно жаловался, что этого для такого сложного года недостаточно и реальной поддержки большинство компаний у государства не получают. Как прошедший год повлиял на ваши отношения с институтами господдержки на федеральном и региональном уровне?

– Новых мер поддержки для нашей отрасли не было. Единственное, что я могу тут отметить, связано с финансовой сферой. За 20 лет, что существует наша компания, это был единственный кризис, в котором не было снижения ликвидности и в котором снижались процентные ставки по кредитам. Правительство каким-то

образом поддержало инвестиционную активность на рынке.

С точки зрения того бизнеса, в котором находимся мы, это крайне положительный факт. Любые инвестиции в нашей отрасли – длинные. И, несмотря на разговоры о кризисе, банки активно продолжали предлагать нам эти деньги. Они теперь стоят на уровне 6-7% годовых. А это уже нормально даже для сельского хозяйства.

– А на региональном уровне?

– Раньше компенсация процентной ставки для предприятий АПК шла через региональные бюджеты. Это создавало определенные сложности для всех. Поэтому структуру финансирования изменили, и теперь деньги из федерального бюджета напрямую получают банки. Поэтому на уровне региональных властей ни о каких особых мерах господдержки речь сегодня не идет. Я имею в виду крупный бизнес.

Региональная господдержка все-таки ориентирована на мелкий и средний бизнес – КФХ, кооперативы, фермы.

– В прошлом году ваша компания серьезно увеличила свое присутствие в бизнесе, связанном с растениеводством, сразу в нескольких регионах Сибири и на Урале. Насколько закрывает ваши потребности в пшенице тот объем, который вы производите сами для внутреннего потребления?

– В прошлом году мы потребили порядка 500 тысяч тонн. Вырастили 200 тысяч. Мы существенно прирастили объемы производства зерна. Общая площадь посевных земель по пяти регионам у нас в прошлом году составила около 65 тысяч гектаров. Что касается результатов, то по итогам уборочной кампании 2020 года урожайность у нас везде показала рост, и мы везде выше среднерегionalных показателей. В следующем году мы поседем уже больше 100 тысяч гектаров.

– А есть цель закрыть все потребности по пшенице самим?

– Нет. Задача по предприятиям – 80%. Столько в объеме собственного потребления мы должны выращивать сами. У нас и на этот год по зерновым большие планы. Мы практически в два раза увеличиваем объем производства зерна. Приобрели новые земли в нескольких регионах присутствия. Прежде всего это Кузбасс и Томская область.



Тютюшев Андрей ©
Проект "Лица Сибири"

В Томске мы в этом году растениеводством начинаем заниматься серьезно, для этого уже приобретаем порядка 20 тысяч гектаров. В оборот мы их введем уже в этом году, но сеять начнем только в 2022-м. Потому

что земли долго не обрабатывались и по правилам севооборота их нужно подготовить.

Есть договоренности по новым землям в Красноярском крае. Планируем увеличить свои посевные площади и в Новосибирской, а также Свердловской областях, но пока рассматриваем варианты.

Новое имя – новые рынки

– В прошлом году холдинг "Сибagro" начал масштабный ребрендинг и разработал новую продуктовую стратегию. Такого опыта на отечественном сельскохозяйственном рынке в новейшей истории нет, поэтому интересно, как вы оцениваете первые промежуточные итоги ребрендинга? Услышал ли потребитель то, что вы хотели этим до него донести?

– Да, процесс запущен. Мы объединяем все бренды, задача – сделать единый бренд "Сибagro". Пока он будет только за Уралом. Поскольку у нас было несколько десятков брендов в разных регионах, были опасения, что убедить потребителей будет непросто. Но мы прилагаем к этому усилия.

В этом году у нас – вывод на рынок охлажденных полуфабрикатов. Это основное направление. Задача простая: чтобы потребитель на полке в магазине рядом с курицей имел возможность приобрести охлажденное мясо свинины. Сейчас такой возможности у них нет. Причем, думаю, нет не потому, что потребитель этого не хочет, а потому, что мы ему такой возможности раньше не предложили.

Отвечая на ваш вопрос, как я оцениваю первые результаты ребрендинга, скажу: чем дальше, тем мне больше нравится. Объективно говоря, Сибирская аграрная группа в том, виде, в котором она была год назад – с набором региональных брендов и ассортимента, устарела. Ребрендинг меняет эту историю.

– Когда ожидаете эффект от ребрендинга в виде роста основных физических показателей?

– Во втором квартале. Охлажденное мясо "Сибagro" уже на полках в магазинах. Колбаса под новой маркой появится во втором квартале. Задача – не просто избавиться от десятка торговых марок и сделать одну. Мы полностью пересмотрели ассортимент продукции, который выпускают наши предприятия. Маркетинговая служба провела с этим большую работу. Начиная со второго квартала мы вводим специализацию производственных площадок, чтобы делать продукцию с меньшими затратами.

– Вы упомянули про Урал как границу, по которой проходит рынок холдинга "Сибagro". Все ваши комбинаты находятся к востоку от Урала. Рынок европейской части страны вас вообще не интересует? Ваша продукция там как-то представлена?

– Нет. Мы никогда раньше не пытались перешагнуть уральский хребет со своим ассортиментом. Наш рынок всегда был здесь – Сибирь. А Сибирь, как вы знаете, это Урал, Алтай, Западная и Восточная Сибирь, Камчатка, Приморье. Но, думаю, что приходит время двинуться западнее от Урала. Нас интересуют не продажи и рынки, а действующие производства в европейской части страны. Покупая предприятие, ты покупаешь то, что оно производит вместе с рынком.

– Есть конкретные планы по покупке компаний за Уралом?

– Скорее, конкретная экономическая конъюнктура. Я уже говорил, что перепроизводство мяса свинины и рост себестоимости по сырью серьезно усложнили экономику свиноводческих компаний. Плюс к этому в центральной России цены на свинину ниже, чем за Уралом.

Так что, думаю, уже в этом году там будет немало компаний, владельцы которых задумаются о продаже бизнеса. Во многих вещах мы уже переросли свой традиционный рынок. Поэтому в 2021 году искусственно ограничивать его уральским хребтом точно не собираемся.

– В продолжение темы – очень логичный вопрос о конкуренции на отечественном рынке производителей свинины. В условиях перепроизводства она растет, она острее, поэтому зачастую приобретает некорректные формы. Вы это ощущаете?

– Конечно. Нашей компании 20 лет. Все эти годы мы активно росли и развивались. В последние два года мы показываем просто стремительный рост. И в перспективе ближайших пяти лет этот стремительный рост сохраним. Понятно, что на рынке это, мягко говоря, многим не нравится. Любое действие рождает противодействие. Это называется конкуренцией. И к этому мы относимся с пониманием.

Мы ощущаем давление этой конкурентной среды не только в виде агрессивных форм информационного

воздействия через передергивание в СМИ реальных фактов. Но и в предвзятости контрольных органов, которые продолжают бороться со здравым смыслом. Экологические службы предъявляют нам штрафы за ущерб, который мы, якобы, наносим почвам. В суд идут иски за обнаруженные на наших землях кучи с навозом.

На участке у любого толкового хозяина можно обнаружить такие кучи весной и осенью. Ведь должно же быть у госорганов элементарное понимание. Чтобы навоз разбросать, его надо сначала сложить, а уж потом – разбросать. Но по закону это несанкционированное хранение отходов третьего класса опасности. Моя бабушка всю свою жизнь считала это удобрением. А у нас это стало третьим классом опасности.

15 гектаров земли, где у нас лежали органические удобрения, превратились в 22 миллиона рублей ущерба природе. А через год на этом самом поле мы получили рекордный урожай зерновых – 60 центнеров с гектара. Этим органическим зерном мы кормим наших животных. Кому здесь нанесен ущерб? Видимо, здравому смыслу. Мы отстаиваем здравый смысл и свою правоту в судах. И, надо сказать, делаем это достаточно успешно.

Автор: Василий Чайкин © Babr24 Источник: <https://www.riatomsk.ru/> ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС, ТОМСК 👁 21925
04.02.2021, 22:48 📄 1109

URL: <https://babr24.com/?ADE=210187> Bytes: 14924 / 14540 Версия для печати Скачать PDF

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

ДРУГИЕ СТАТЬИ В СЮЖЕТЕ: ["СИБАГРО"](#)

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Томской области:
tomsk.babr@gmail.com

Автор текста: **Василий Чайкин.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)
Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь
Телеграм: [@bur24_link_bot](#)
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: [@irk24_link_bot](#)
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)