

«Закредитованность предприятий сельхоз-производителей Рязанской области как тормоз развития реального сектора экономики»

1. Описание ООО «Родина»
2. Источники финансирования
3. Структура затрат
4. Риски
5. Возможности для роста: иные виды деятельности
6. Выводы и рекомендации

Владимир Ещенко
Генеральный директор ООО «Родина»,
предприниматель.

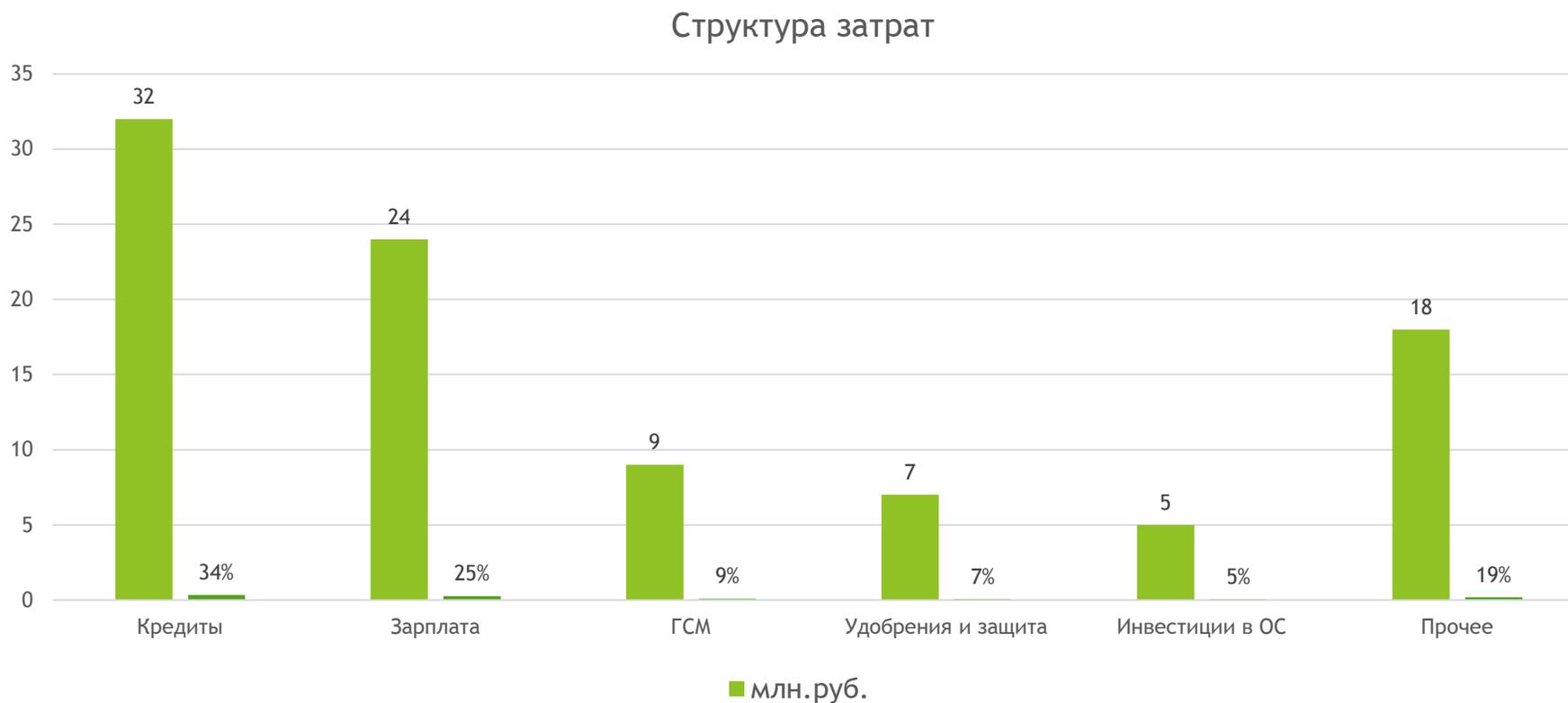
Описание ООО «Родина»

- ▶ Основана в 2015 году.
- ▶ Находится в Рязанской области, Скопинский район, село Ильинка.
- ▶ Активы:
 - ▶ Земля - 3 500 Га в обороте
 - ▶ Техника:
 - ▶ Комбайны - 4 шт. («Полесье» и «Дон»)
 - ▶ Тракторы - 8 шт. («Кировец» и МТЗ)
 - ▶ Склады на 7 000 тонн хранения
 - ▶ ЗАВ и сушилка (отечественные)
- ▶ Штат - 18 человек.

Источники финансирования

- ▶ Сумма инвестиций - 100 млн. руб.
 - ▶ Собственный капитал - 60 млн. руб.
 - ▶ Заёмный капитал - 40 млн. руб.
 - ▶ Сбербанк
 - ▶ Сбербанк Лизинг
 - ▶ ВТБ
 - ▶ Балтийский Лизинг
 - ▶ Росагролизинг
 - ▶ СпецАвтоТехлизинг
 - ▶ Частные кредиторы
- ▶ Ссудный процент у официальных кредиторов от 14%
- ▶ Ссудный процент у частных кредиторов от 24%

Структура затрат сельхозпроизводителя на начальном этапе развития



Вывод 1: Высокий ссудный процент тормозит развитие реального сектора экономики.

Риски банкротства на начальном этапе развития

- ▶ При потере 50% урожая в силу погодных условий
- ▶ При падении цены на зерно ниже 5 рублей за кг.
- ▶ При приостановке деятельности предприятия
 - ▶ Контролируемыми органами
 - ▶ 115 ФЗ

Вывод 2: Предприятия на начальном этапе развития уязвимы в силу высокой кредиторской нагрузки (обязательными ежемесячными платежами) и отсутствием ликвидных активов, которые не под ипотекой.

Возможности для роста

- ▶ Проблема: низкая оборачиваемость капитала (1 раз в год):
 - ▶ Работаем с апреля по октябрь (7 месяцев)
 - ▶ Не работаем с ноября по март (5 месяцев)
- ▶ В свободное время с ноября по март нужно заниматься иной деятельностью:
 - ▶ КРС (откорм)
 - ▶ Производство (калибровка семечки, подготовка семян)
 - ▶ Торговля (сторонним зерном)

Торговля сторонним зерном

- ▶ Хартия - это прекрасно, НО
- ▶ Почему переработчики зерна не хотят работать с производителями зерна напрямую:
 - ▶ Производители зерна не выполняют условия договора:
 - ▶ произвольно меняют цены;
 - ▶ не выдерживают графики поставок;
 - ▶ не выдерживают заявленное качество.
- ▶ Почему производители зерна не хотят работать напрямую с переработчиками зерна:
 - ▶ Отсрочка платежа
 - ▶ Не умеют или не хотят работать с
 - ▶ договорами, претензиями, исковыми заявлениями
 - ▶ Не хотят отвечать за результат своей работы

Пример

- ▶ Условие задачи: собрано 10 000 тонн пшеницы, цена в августе -7 рублей, а в феврале - 10 рублей.
- ▶ Типовое решение: 50% урожая продать в августе (погасить основные долги) и 50% продать в феврале на пике цены.
 - ▶ 5 000 тонн * 7 000 рублей = 35 000 000 рублей
 - ▶ 5 000 тонн * 10 рублей = 50 000 000 рублей
 - ▶ ИТОГО 85 млн рублей.
- ▶ Начинаем торговлю: в августе продаем весь урожай, 50% денег пускаем в оборот, наценка на зерно 400 рублей за тонну.
 - ▶ 10 000 тонн * 7 000 рублей = 70 000 000 рублей
 - ▶ 35 000 000 рублей * 5% прибыли * 12 оборотов = 21 000 000 рублей
 - ▶ ИТОГО 91 млн. рублей

- ▶ Иной вид деятельности - ЭТО ОСТРАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ для производителей зерна:
 - ▶ Самодостаточный
 - ▶ Снижает риски банкротства
 - ▶ Увеличивает прибыль
 - ▶ Даёт доход в месяцы, когда основная деятельность простаивает
 - ▶ В случае неурожая выступит кредитором для основного вида деятельности

- ▶ Проблема: соотношение основного вида деятельности к иному виду деятельности 70/30. Почему? Кому плохо, если иная деятельность выступит спасательным кругом в неурожайный год? (При условии, что налог на прибыль отчисляется в бюджет от иного вида деятельности)

Вывод 3: Соотношение основного и иного вида деятельности 70/30 не соответствует интересам государства, так как иной вид деятельности - это не привилегия, а необходимость в годы неурожая.

Выводы

- ▶ Вывод 1: Высокий ссудный процент тормозит развитие реального сектора экономики.
 - ▶ Необходимо инициировать публичную дискуссию, с тем чтобы обсудить миф о том, что снижение ключевой ставки ведет к ускорению инфляции.
- ▶ Вывод 2: Предприятия на начальном этапе развития уязвимы в силу высокой кредиторской нагрузки (обязательными ежемесячными платежами) и отсутствием ликвидных активов, которые не под ипотекой.
 - ▶ Тут необходимы меры поддержки производителей в экстренных случаях. За пример можно взять туристическую или строительную отрасль, где формируется фонд поддержки.
 - ▶ Наведите порядок с 115 ФЗ! Сейчас это банковский беспредел. Заставьте банки (отдел комплаенс) разговаривать с клиентом, а не прятаться за менеджером банка.
- ▶ Вывод 3: Соотношение основного и иного вида деятельности 70/30 не соответствует интересам государства, так как иной вид деятельности - это не привилегия, а необходимость в годы неурожая и для развития АПК.
 - ▶ Пересмотреть норму 70/30