

Зерновой драйв

Сегодня группа «Агротрейд» — в списке лидеров украинского рынка по производству и экспорту зерна. Но для этого ей пришлось пройти нелегкий путь становления

В этом году украинские производители и экспортеры зерна получили хороший шанс укрепить свои позиции на внешнем рынке. Неурожаем зерновых в России и некоторых странах Евросоюза привел к подорожанию основных культур в мире и подарил отечественным компаниям возможность реализовать свою продукцию по выгодным ценам.

Воспользоваться шансом в первую очередь смогут вертикально-интегрированные холдинги, контролирующие как производство, так и реализацию зерновых культур. Среди них — группа «Агротрейд», которая с 1998 года успешно занимается производством и поставкой данной продукции в пятнадцать стран мира.

ИСТОРИЯ ГРУППЫ

«Агротрейд» началась в середине девяностых, когда внимание ее создателя, начинающего бизнесмена Всеволода Кожемяко, привлекла развивающаяся в то время торговля сельскохозяйственной продукцией. «Старые советские» экономические связи с селом, основанные на государственных постав-



ВСЕВОЛОД КОЖЕМЯКО,
генеральный директор
группы компаний «Агротрейд»

получить «живые» деньги», — объясняет свой выбор создатель «Агротрейда».

Дело не могло ждать и требовало немедленно запуска. Стартовый капитал Всеволод Кожемяко взял взаймы у своего отца. Первая же попытка оказалась успешной. В конце 1990-х новое предприятие, которое поначалу называлось «Восточно-Украинская агропромышленная компания», заключило свой первый контракт на продажу 1 тыс. тонн семян подсолнечника в Одесском порту. Партнером выступила одна из крупных международных компаний, которая в то время делала первые шаги на украинском рынке. Как отмечает Всеволод Кожемяко, это был очень важный момент, поскольку именно тогда пришло понимание перспективности данного направления деятельности. Для обеспечения серьезной по объемам и логистике экспортной программы необходимо было заняться развитием сети элеваторов. На сегодняшний день в нее входит 12 элеваторов общей мощностью хранения 550 тыс. тонн в Харьковской, Сумской, Черниговской и Луганской областях.

До 2006 года компания «Агротрейд» активно развивалась, занимая все более устойчивые позиции на украинском рынке торговли зерном. Однако со временем Всеволод Кожемяко решил добавить к торговле еще одно направление — производство зерновых, таким образом, построив вертикально-интегрированный холдинг. С 2006 года его компания занялась активным формировани-

ках и госзаказе, были разрушены. Стало понятно, что ничего нового и эффективно государство предложить не сможет. Именно тогда начали появляться предприниматели, которые обеспечивали колхозников горюче-смазочными материалами, удобрениями, запчастями, а взамен получали пшеницу, семена подсолнечника, сахар», — вспоминает Все-

лод Кожемяко. Определенный опыт в торговле у него уже был. После окончания университета Кожемяко работал в коммерческой организации, осуществлявшей реализацию товаров разных категорий. «В то время экономика была в упадке, и в основном проводились бартерные сделки. А в сельском хозяйстве и торговле продуктами питания можно было

ем земельного банка, который на сегодняшний день достиг 40 тыс. га. Кроме того, в группу входит шесть сельскохозяйственных предприятий и обширная сеть торговых филиалов.

ДРУЖЕСТВЕННАЯ ТОРГОВЛЯ

По словам Всеволода Кожемяко, «Агротрейд» входит в топ-10 экспортеров зерновых культур в Украине, при этом (если рассматривать предприятия без участия иностранного капитала) компания занимает место в тройке лидеров. На сегодняшний день она контролирует около 4% экспортного

Основным источником финансирования инвестиционных проектов компании является собственный капитал

рынка зерна. Высокой продуктивностью группу радует ее производственное направление. Приоритетными для компании являются такие культуры, как кукуруза, ячмень, пшеница и подсолнечник. В этом году группа «Агротрейд» намерена экспортировать около 750 тыс. тонн зерновых и масличных. «Предпочтение отдается фуражной группе, так как производство этих культур в Украине намного превышает внутреннее потребление, а следовательно, риск по ограничению экспорта со стороны государства минимален», — говорит Николай Гринченко, директор группы «Агротрейд».

Компания поставляет свою продукцию в Саудовскую

Аравию, Северную Корею, Бангладеш, Израиль, Египет, Вьетнам, Ливию, Иран, ОАЭ, Алжир, Марокко и некоторые страны ЕС. Годовой объем экспорта, по данным компании, составляет около 810 млн. грн.

Основными конкурентами своего холдинга Всеволод Кожемяко называет компании «Воляр», «НИБУЛОН», «Нидера» и «Альфред С. Топфер Интернешнл (Украина)». С ними «Агротрейд» активно сотрудничает. «В силу особенностей очередности подхода кораблей или стоимости доставки в порты из разных областей приходится обмениваться товаром в портах и на элеваторах. Иногда продаем продукцию друг другу, храним друг у друга, совместно выполняем контракты», — рассказывает г-н Кожемяко. Преимуществами таких взаимоотношений, по его словам, являются гибкость, скорость принятия решений, дополнительные логистические возможности.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ ЗЕРНО

Серьезным испытанием для компании стал финансово-экономический кризис, когда она вынуждена была принимать нестандартные решения. Группа отказалась от долгосрочных проектов, сократила расходы и изменила стратегию операционной деятельности. «Наряду с изменением бизнес-процессов были внесены изменения и в стиль управления: компа-

ния была переведена в режим усиленного контроля и отчетности по всем направлениям бизнеса, были введены ежедневные отчетные формы», — перечисляет Елена Ворона, директор финансового департамента группы «Агротрейд». Все это позволило компании достичь неплохих финансо-

оборотного капитала компания активно использует более дешевое предэкспортное финансирование, что позволяет частично нивелировать высокую стоимость финансового ресурса в Украине. Одним из главных финансовых партнеров «Агротрейда» является группа BNP Paribas.

С 2006 года компания занялась активным формированием земельного банка, который на сегодняшний день достиг 40 тыс. га. Кроме того, в группу входит шесть сельскохозяйственных предприятий и обширная сеть торговых филиалов

вых результатов. Так, если в 2007/08 маркетинговом году консолидированный товарооборот группы составлял \$67,6 млн., то в 2008/09-м он увеличился до \$118,9 млн. В 2009/10 году компания рассчитывает нарастить этот показатель до \$140 млн.

Объем инвестиций, которые группа направила на реализацию своих проектов в прошлом году, составил 40 млн. грн. В ближайшем будущем компания намерена увеличить свой земельный банк до 100 тыс. га. Также планируется расширение и модернизация сети элеваторов, строительство или покупка портового терминала. Основным источником финансирования инвестиционных проектов компании является собственный капитал. «Это связано с высокой стоимостью долгосрочного финансирования, предоставляемого украинскими банками, и незащищенностью заемщика от окружающей среды», — говорит Елена Ворона. По ее словам, при финансировании

Компания сотрудничает с ее парижским, женеvским и киевским офисами. Среди партнеров также OTP Bank, UniCredit Bank, Raiffeisen и некоторые украинские банки. «Для дальнейшего динамичного развития компании важной составляющей является привлечение долгосрочного кредитования и акционерного капитала — IPO или Private Placement. Мы, скорее всего, будем использовать такую возможность, но считаем, что наше время еще не пришло», — рассказывает Всеволод Кожемяко. По его словам, компания готовила такой проект в 2008 году, но кризис внес свои коррективы, не позволив осуществить задуманное. Сейчас все изменилось, и необходима более тщательная подготовка. Однако эту отсрочку создатель группы «Агротрейд» расценивает как хорошую возможность развить компанию и сделать ее еще более привлекательной для инвесторов.

40 млн. грн.
составил объем инвестиций, которые группа направила на реализацию своих проектов в прошлом году

ЦИФРА