



# ВЫРАСТИТЬ СОСТОЯНИЕ

русские «фермеры» за рубежом

Автор: **Ольга КАЛАНТАРОВА**

Еще свежа память о том, как в начале 1990-х россияне **нанимались в Европу** собирать апельсины. Двадцать лет спустя многие граждане РФ сами **стали землевладельцами** и, параллельно делам на родине, **увлеклись агробизнесом за рубежом**.

**И**звестный факт: немалая часть бананов, продающихся в московских магазинах, выращена на собственных плантациях крупнейшего российского импортера фруктов, владельца бренда Bonanza. Столь масштабные корпоративные приобретения иногда имеют место, но вряд ли являются темой нашего журнала. А вот когда «хождением в фермеры» начали заниматься физические лица — в том числе личные друзья и знакомые — мы поняли, что обратить внимание на зарубежную сельскую местность пора и **ДН**.

### » РОЩА НА ВОСТОКЕ

Три года назад, еще до кризиса, Олег с женой решили вложить куда-нибудь нажитые трудом в московских офисах деньги. В отличие от многих, они выбрали не монолитную новостройку на родине, а оливковую рощу и пресс для масла в Тунисе. (Масштабы своих инвестиций они по понятным причинам не раскрывают).

Этой весной их небольшое предприятие произвело первый продукт. Говорят, тунисское масло приобретают итальянские скупщики, чтобы после купажирования поставлять его на международный рынок по значительно более высокой цене с пометкой «made in Italy». Олег решил, что сырьевая специализация с грошовой прибылью не его путь. Сейчас, сидя в Москве, он контролирует разработку собственного бренда, дизайн этикетки, фирменной бутылки — все это параллельно со своей основной работой менеджера высшего звена в одной из столичных фирм. По его словам, тунисские власти поощряют агропроизводителей, вкладывающихся в создание готового продукта с честным клеймом «made in Tunisia». Первые десять лет работы его маслодавильня освобождена от уплаты НДС, компенсируется более 20% инвестиций в оборудование. Правда, есть важная деталь: у Олега имеются партнеры — его близкие друзья, граждане Туниса. Иностранцы приобретать на свое имя сельхозугодья здесь не имеют права, разрешена только долгосроч-



ная аренда. «Собственно, идея исходила от них, поэтому была возможность оформить покупку на местных граждан, а я уже арендовал у них землю по символической цене, допустим, \$1/м<sup>2</sup> в год, — говорит он. — Причем, если бы я не был на 100% уверен в этих людях, вкладывать деньги в бизнес на Востоке никогда бы не рискнул (а уж в России фермером не стал бы тем более)». Партнеры управляют производством, нанимают персонал, общаются с властями, Олег занимается маркетингом, ищет покупателей — его регулярное присутствие в стране не требуется.

Теперь семья Олега отдыхает в основном в Тунисе. Зимой жена с детьми прилетают на несколько месяцев, арендуя виллу на побережье поближе к семейному предприятию. Собственников недвижимости из РФ в Тунисе пока немного: в основном они приобретают курортное жилье под сдачу в аренду. С семьей Олега соседствует много французов, итальянцев, проживающих в Тунисе постоянно. Он не скрывает, что со временем тоже хотел бы уехать из России, желательно в Западную Европу. Пока

его дети осваивают в Тунисе французский язык, а дальше многое зависит от успеха предприятия.

### » ВИНОГРАДНИК НА ЗАПАДЕ

Фермерство и обработка сельхозпродукции в Европе не самый прибыльный вид бизнеса, а во многих сегментах и дотационный. Смысла впрягаться в крестьянскую лямку — пусть и в качестве работодателя — состоятельному российскому бизнесмену, который не планирует уезжать из страны, зачастую смысла нет. Однако на этом рынке тоже есть свои товары класса «люкс», позволяющие зарабатывать гораздо больше 15% (привычная норма прибыли для бизнесменов в Европе).

Виноделие — одна из таких ниш. Не случайно в 80-х годах прошлого века во Франции и Италии отмечался настоящий бум на скупку винных хозяйств. Конечно, это достаточно крупные инвестиции, и даже с €2–3 млн делать в этом высококонкурентном бизнесе нечего. Можно просто потешить тщеславие, купив виллу с виноградником, чтобы угощать своим вином гостей. А вот если бюджет не ограничен, то можно взять любые профессиональные высоты.

Мы, конечно, можем только догадываться, сколько зарабатывают виноделы ведущих регионов. Считается, что себестоимость даже самых дорогих вин мира, выходящих с виноделен,

В среднем производители качественного вина получают 4–5 тыс. бутылок вина с гектара, максимум — до 10 тыс. бутылок. Конечно, в винопроизводстве присутствуют традиционные сель-

Себестоимость даже самых дорогих вин мира, выходящих с виноделен, не превышает **€20/бутылка**. При этом продукция уровня Шато-Марго и Шато-Петрюс покидает пределы хозяйств по цене **€150–500 за бутылку**

оснащенных по последнему слову техники, не превышает €20/бутылка. При этом продукция уровня Шато-Марго и Шато-Петрюс покидает пределы хозяйств по цене €150–500 за бутылку. Если сделать скидку на имя, то получается, что хотя бы четыре «конца» обычных виноделы могут делать гарантированно, а ведущие — намного больше. Возможные доходы легко подсчитать.

скохозяйственные риски. Выдался дождливый год, 70% потенциально-го урожая погибло, и выручки может не хватить даже на покрытие издержек. Бывает необходимо сделать дополнительные инвестиции. Одна высококачественная дубовая бочка на 250 л стоит от €600 до €1 тыс., а их нужны десятки, если не сотни. Впрочем, если у вина есть репутация, все издержки закла-

дываются в цену и быстро окупаются. Обычно, приобретая хорошее хозяйство и ничего не меняя в производственном процессе, собственник может рассчитывать на сохранение контрактов со старыми покупателями из стран ЕС (главные нетто-потребители вина — Германия и Швейцария, а за пределами союза — Великобритания).

Для состоятельных россиян, стремящихся войти в европейскую бизнес-элиту, собственная винодельня является еще и нематериальным активом. Производить хорошее вино в Западной Европе столь же престижно, как иметь дворянский титул. Это старые деньги, благородный бизнес, что, несомненно, придает иностранцу более высокий статус в местных деловых кругах.

### ➤ ЗЕМЛЯ В БУДУЩЕЙ ЖИТНИЦЕ ЕС

Еще одно направление, которое считается перспективным в Европе, — это производство так называемых биопро-

## Лев ПЕРМИНОВ, ведущий специалист виноторговой компании VinoNobile

### ДН: Как можно описать потенциального отечественного покупателя виноградинок и виноделен?

— В основном это продвинутые любители вина, имеющие сверхдоходы: олигархи, мини-олигархи, топ-менеджеры компаний-флагманов российского и украинского бизнеса. Сложно сказать, сколько таких приобретений совершается в целом: вино бывает разного качества, включая «для собственного употребления». Но если говорить о действительно стоящих (не обязательно сверхдорогих) хозяйствах во Франции и Италии — таких собственников среди россиян немного, думаю, максимум 20 человек. А уж приобретений того уровня, чтоб у виноделов захватило дух — «Купил так купил!» — пока еще не было. Думаю, все впереди, наши топ-олигархи должны до этого дозреть.

### ДН: О каких минимальных инвестициях идет речь, если планируется не «приусадебный виноградник», а действительно престижная винодельня, производящая вино, которое оценят знатоки?

— От €10 млн. Этой суммы уже достаточно, чтобы искать хоть и небольшое, но топ-уровня хозяйство «под ключ», производящее около 20 тыс. бутылок очень качественного вина в год. Можно, конечно, за эти же деньги найти и винзавод на 100 га, но это не та сфера, где важен масштаб. Даже объект за €30 млн, особенно если он выставлен на публичные торги, вовсе не обязательно будет хозяйством более высокого класса. Есть большая вероятность приобрести дорогой нелеквид.

### ДН: И все-таки покупатель и продавец как-то находят друг друга.

— Этот сегмент рынка очень закрыт, и по-настоящему стоящие предложения никогда не попадают в базы агентств недвижимости. Выйти на них можно только по узкопрофессиональным каналам. Информация о наличии покупателя с определенным бюджетом распространяется через наиболее авторитетных местных виноделов, затем следуют многочисленные консультации. При этом очень важны репутационные моменты: кто вас рекомендовал, каков ваш основной бизнес. Чтобы не получилась такая история: купил человек себе игрушку, проходит год — у него материальные проблемы, и он снова к посреднику: «Пацаны, продавайте!». Все. Для посредника это конец репутации. С русскими после этого уже никто здесь серьезно разговаривать не станет.

### ДН: В каких винодельческих регионах есть смысл вкладывать деньги?

— Имею личную точку зрения (и готов ее отстаивать), что виноделие существует только во Франции и Италии. Но купить хорошую винодельню в той же Франции очень сложно. Большинство предложений в открытой продаже — это юг, Лангедок-Руссильон. Однако, например, в России вина этого региона у оптовиков практически не востребованы, возят одна-две компании. В Шампани приобрести винодельню нереально даже за астрономические деньги. Бордо теоретически возможно, но бюджет нужен огромный. Более реальный вариант Бургундия, в Италии — Тоскана и Пьемонт. Но я говорю именно о топ-винодельнях, производящих высокого класса вино с большой нормой прибыли, а не массовый продукт для супермаркетов по €5/бутылка.

### ДН: Можно ли расценивать участок с виноградником просто как объект для инвестирования с учетом роста цен на землю?

— Виноградник живой организм, и требует ежедневного ухода. Вы не сможете его купить и забыть о нем: приеду через пять лет, продам. За такое отношение местное население вас возненавидит, а сам виноградник придет в упадок и обесценится. Надо любить вино. Там психология абсолютно другая, хозяйства заложены несколько столетий назад, передаются из поколения в поколение. Есть винодельни стоимостью €100 млн, а хозяин встречает тебя в резиновых сапогах и кепочке, и не боится сам работать на земле.

### ДН: Нужно ли держать «на хозяйстве» доверенного работника из России?

— Как и любой бизнес, винодельня может процветать или прийти в упадок в зависимости от таланта управляющего им человека. В идеале собственник вмешивается минимально, особенно если не занят самообразованием по винной теме. Русского менеджера во Франции держать тоже не обязательно, разве что иногда присылать для контроля за бухгалтерией. Вообще, сложившийся коллектив лучше не трогать: люди работают в команде давно и обеспечили предприятию определенный статус. А вот искать рынки сбыта вина, скорее всего, придется. Был случай, к нам обратился человек, русский, купивший виноградник в Кьянти, — хотел продать нам свое первое вино. Озвучивает название хозяйства, мы смотрим по своим профессиональным базам данных (кьянти производится на 700 виноделнях) — а оно вообще нигде не упомянуто. Так что, произвести вино мало, надо его еще и продать. Конкуренция очень жесткая. ■

дуктов, рынок которых расширяется на 10–15% в год, даже несмотря на кризис. Фрукты и овощи, помеченные соответствующей наклейкой, в европейских супермаркетах стоят порой в несколько раз дороже обычных, выращенных на удобрениях и пестицидах. Для потенциального агробизнесмена вопрос лишь в том, чтобы сертифицировать свое предприятие в соответствующих «зеленых» организациях и наладить логистическую цепочку.

Экофилософия предполагает, что продукт должен быть выращен не просто в чистой местности по определенной технологии, но и желательно не слишком далеко от потребителя. Это дает карты в руки тем аграрным странам, которые вступили в ЕС совсем недавно. Например, Болгарии. Труд там недорог, таможенные барьеры на пути в ЕС пали, а сельскохозяйственная земля самая дешевая в границах Евросоюзе — от €15 за сотку.

В процессе перехода к капитализму Болгария избавилась практически от всех вредных промышленных производств, поэтому считается, что у нее большое будущее как у общеевропейского сада-огорода. Помидоры, арбузы, сладкий перец, сливы, вишня — список основных культур и продуктов их переработки здесь не изменился с социалистических времен (все мы помним кетчуп и сливовый сок с мякотью, которые в СССР поставляло ВТО «Булгарпродекспорт»). Правда, в процессе «перестройки» многие сельхозпроизводства пришли в упадок. Во-первых, по закону о реституции все национализированные в 1944 году земли, участки и строения были возвращены прежним собственникам. Во-вторых, главным потребителями свежей и переработанной болгарской зелени долгие годы был СССР, а этот рынок у болгар давно отняли. Наконец, на цене болгарских помидор на мировом рынке непосредственным образом сказывается геополитика. Себестоимость помидора зависит от цены топлива, а солярка в Болгарии дорогая (€1/л).

«Я не скажу, что граждане России кинулись скупать землю после нашего вступления в Евросоюз. Но тем, кто погрузился в эту среду, приобретаемая жилая для отдыха, часто приходят в голову бизнес-идеи, — говорит **Ангел Радославов**, глава московского офиса болгарского агентства недвижимости «Мирела». — Порог, с которо-

го можно начинать бизнес, в Болгарии значительно ниже российского, предприниматель может получить реальные деньги по европрограммам. Человек же с большими деньгами может увидеть в Болгарии много возможностей, которые местным бизнесменам просто не по зубам. Из-за низкой плотности населения появлению иностранцев на селе всегда рады. Причем болгарское село это не российская глубинка. Максимум 30 км от большого города, почти везде асфальтовые дороги, водопровод, электричество, Интернет». Налоги в Болгарии минимальны: 10% с прибыли юридических лиц, 10% — подоходный налог с лиц физических. Землю иностранцам не продают, но, зарегистрировав здесь предприятие (например, единоличное ООО с уставным капиталом в €1), эту проблему легко решить.

Еще пять-шесть лет назад болгарские агентства недвижимости рекламировали в российской прессе расположенные в сельской местности колбасные заводи, маслобойни и другие небольшие обрабатывающие

предприятия. Достоверно известно, что нацеленные на эмиграцию люди из российских аграрных регионов (например, Краснодарского края), их покупали. Вполне возможно, что сейчас они производят колбасы с этикеткой «made in EU».

### » МАЛИННИК ЗА ПРЕДЕЛАМИ ЕДИНОЙ ЕВРОПЫ

Сербия к центру Европы территориально еще ближе. Но, в отличие от Болгарии, торговыми и таможенными барьерами от ЕС отделена. В последние годы здесь часто происходит та же история, что и в Тунисе: скупщи-



ками вывозятся дешевые свежие фрукты и ягоды, а готовый замороженный продукт имеет совсем другую страну происхождения, к примеру, Польшу. Плодоносящие сербские земли активно скупаются инвесторами из соседних стран. Например, в пограничной с Венгрией области Воеводина почти все предприятия, сады и пашни уже скуплены венграми.

Впрочем, иногда иностранцы вкладываются и в переработку на месте: за-

цветки перспективный рынок. Кроме бизнесменов из экс-югославских стран, активность в этом смысле замечена за структурами из Голландии, Германии, Италии, Скандинавских стран.

Реальные приобретения есть и со стороны россиян. По словам **Галины Смирновой, директора сербского агентства недвижимости Home Properties**, в основном Сербией интересуются не жители столиц, а опять же близкие к земле регионалы. В Арилье,

поставляется для нужд одной из российских фармацевтических компаний. Известен случай покупки 45 га плодоносящих яблоневых садов в Воеводине. Ну, и банальный инвестиционный вариант: человек приобрел по смешной цене (менее €2 тыс./га) 110 га сельхозугодий и «заморозил» с целью перепродажи.

Чтобы стать небольшим фермером в Сербии, россиянину достаточно скромных средств. Недавно несколько соотечественников приобрели сельские дома с участками: один выращивает овец и коз (небольшое домашнее производство сыра); второй выкопал пруд и разводит карпов и сазанов. Масштаб таких покупок — от €25–30 тыс. до 100 тыс. (35–1200 соток земли).

Итог нашего небольшого исследования: деятельность с приставкой «агро» за рубежом может быть занятием весьма выгодным и перспективным. Последователи у Германа Стерлигова реально есть, только смотрят они чаще на Запад, да и работать на селе в основном предпочитают дистанционно. ■

Еще одно перспективное направление — производство **биопродуктов**, рынок которых расширяется **на 10–15 % в год**. Фрукты, помеченные соответствующей наклейкой, стоят в несколько раз **дороже** обычных

купают холодильники шоковой заморозки, сушильные камеры, консервные линии. Востребованы и артели по сбору дикорастущего сырья: ягод, грибов, лекарственных трав — сырье для фарма-

являющейся одним из основных европейских регионов выращивания садовой малины (до 180 тыс. т ежегодно), соотечественникам принадлежит участок земли площадью 13,5 га. Ягода



# Международная выставка недвижимости

**19-21** ноября  
2010 ГОДА

**МОСКВА**  
КРОКУС ЭКСПО

- Российская недвижимость
- Зарубежная недвижимость
- Инвестиционные проекты
- Архитектура и дизайн



**ВСЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МИРА**

**PW**  
PROPERTYWORLDWIDE

communication advertising agency

**MAKINGBRAND**

Организатор

**+7 (495) 660 06 84**

**www.pw-expo.ru**