

ИНОСТРАННОМУ СЕМЕНИ УКАЗАЛИ НА РОССИЙСКУЮ ПОЧВУ

МИНСЕЛЬХОЗ РФ ПРЕДЛОЖИЛ ЗАРУБЕЖНЫМ СЕМЕНОВОДЧЕСКИМ КОМПАНИЯМ СОЗДАТЬ СОВМЕСТНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ С ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ НАУЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ. ТАКИМ ОБРАЗОМ ВЛАСТИ РЕШИЛИ ПОДСТРАХОВАТЬСЯ ОТ ВНЕЗАПНОГО УХОДА ИНОСТРАННЫХ ИГРОКОВ С РОССИЙСКОГО РЫНКА. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО НОВЫЕ ПРАВИЛА МОГУТ НАЧАТЬ ДЕЙСТВОВАТЬ УЖЕ С 1 СЕНТЯБРЯ 2023 ГОДА. КУБАНСКИЕ СЕМЕНОВОДЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ЛОКАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА, ПОСКОЛЬКУ ИХ ЗАДАЧА — РЕАЛИЗАЦИЯ СОБСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ИНОСТРАНЦАМ ПРИДЕТСЯ ИГРАТЬ ПО РОССИЙСКИМ ПРАВИЛАМ, ЕСЛИ ОНИ ХОТЯТ ОСТАТЬСЯ НА РЫНКЕ.

АНДРЕЙ ПУГАЧЕВ

ЛОКАЛИЗАЦИЯ РАДИ БЕЗОПАСНОСТИ

Первый заместитель министра сельского хозяйства РФ Оксана Лут в ходе мартовских парламентских слушаний комитета Госдумы по аграрным вопросам подчеркнула, что Россия будет работать только с локализованными на территории страны поставщиками семян. «Мы не против того, чтобы работать с иностранными компаниями, но мы хотим, чтобы они нормально локализовались в нашей стране. А не так, как это было по тракторам и комбайнам, когда мы думали, что у нас высокая локализация, а оказалось, что это не так», — заявила госпожа Лут.

По ее мнению, иностранцы должны передать российским аграриям технологии и обучить людей, чтобы все необходимое для селекции и семеноводства находилось в России, начиная с зародышевой плазмы семян.

Как рассказал президент Национальной ассоциации производителей семян кукурузы и подсолнечника (Краснодар) Игорь Лобач, еще в 2016 году семеноводы говорили о том, что неправильно считать иностранные семена, которые были только расфасованы в России, отечественными. «Необходимо стимулировать импорт технологий на основе глубокой локализации селекционно-семеноводческого процесса дочерними компаниями зарубежных фирм на территории России. Эта работа должна также сопровождаться квотированием присутствия иностранных семян важнейших сельскохозяйственных культур на российском рынке», — подчеркнул господин Лобач.

Представители российских компаний, связанные с селекцией и семеноводством, восприняли инициативу властей положительно. В том, что данное решение назревало давно, убежден руководитель по продажам семян АО «Щелково Агрохим» Андрей Подлесный. По его словам, необходимо анализировать успешный опыт других государств в данном вопросе и адаптировать лучшие примеры к российским условиям.

«С одной стороны, регулирование государством отношений в сельскохозяйственном бизнесе на территории РФ будет стимулировать иностранных производителей семян работать на долгосрочной основе, с другой — поддержит российские селекционно-семеноводческие компании за счет ухода с нашего рынка ненадежных поставщиков семян», — рассказал господин Подлесный.

Решение Минсельхоза РФ по созданию совместных проектов иностранных компаний с отечественными научными организациями выглядит вполне логичным, считает Андрей Подлесный. Предпринимаемые меры, по его словам, должны стабилизировать российский сельскохозяйственный рынок и обезопасить его от ухода иностранных компаний в будущем.

В 2022 году российский рынок покинул крупный зарубежный игрок, который производил и реализо-



ФОТО: ВЛАДИСЛАВ

вывал гибриды подсолнечника, рапса, кукурузы, — компания «Кортева». По разным оценкам, в России она занимала долю рынка по этим культурам от 16 до 20%. Фермеры вынуждены срочно искать замену. По словам экспертов, есть опасения, что и другие зарубежные игроки тоже могут покинуть рынок. Все это создает риски дефицита семян и, как следствие, сокращения посевных площадей, снижения валового производства сельхозпродукции.

ДЕМАРШИ НЕСОГЛАСНЫХ

Как рассказали "Ъ-Кубань" на условиях анонимности в одной иностранной компании, производителе семян многих иностранных фирм — производителей семян частично и так уже локализованы на территории России. В страну, по словам собеседника, завозятся материнские линии гибридов и размножаются здесь.

Ученый секретарь ФГБНУ «Первомайская селекционно-опытная станция сахарной свеклы» Анатолий Шевченко рассказал, что учреждение сотрудничало практически со всеми селекционными и семеноводческими компаниями из-за рубежа, были даже созданы совместные гибриды сахарной свеклы, но иностранные фирмы были заинтересованы в том, чтобы зайти на российский рынок и продавать свои семена на основе собственных селекционных материалов. «Все остальное сотрудничество для

СОЗДАНИЕ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ С ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ НАУЧНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ДОЛЖНО СТАБИЛИЗИРОВАТЬ РОССИЙСКИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ РЫНОК И ОБЕЗОПАСИТЬ ЕГО ОТ УХОДА ЗАРУБЕЖНЫХ ФИРМ В БУДУЩЕМ

них оказалось не особенно важно», — подчеркнул господин Шевченко.

Как считает заместитель директора по науке краснодарской селекционно-семеноводческой компании ООО «Актив-Агро» Виктор Рядчиков, зарубежные компании вряд ли согласятся на требования российских властей. «Если это и произойдет, то в лучшем случае они будут передавать только свои старые гибриды. С хорошим же материалом едва ли они станут сюда приходить. В свою очередь и отечественные научные организации не станут отдавать свой материал иностранцам. Отечественные селекционные и семеноводческие компании сегодня и сами развиваются, без иностранцев», — говорит господин Рядчиков.

Игорь Лобач отмечает, что многие специалисты и сотрудники иностранных компаний, работающих в России, окончили аспирантуры именно в отечественных научных или учебных институтах. «Острая кадровая проблема в отечественной селекции и семеноводстве во многом связана с тем, что на протяжении

последних двадцати лет большинство выпускников аспирантур по специальностям, связанным с селекцией и семеноводством, после защиты кандидатских диссертаций ушли в зарубежные компании, где со временем стали эффективными менеджерами, но никак не селекционерами. В итоге кто-то получил высококласных специалистов, а кто-то из-за отсутствия научных кадров не может увеличить объем селекционной работы», — резюмировал президент Национальной ассоциации производителей семян кукурузы и подсолнечника.

МЕСТО НА РЫНКЕ ПУСТО НЕ БЫВАЕТ

Семена российской селекции пока пользуются меньшим спросом, чем иностранные, констатируют эксперты. Виктор Рядчиков видит одну из причин такой ситуации в слабом маркетинге со стороны отечественных производителей. «Когда иностранцы заходили на российский рынок, они с самого начала большое внимание уделяли упаковке, обработке семян, продвижению своей продукции. Однако сегодня российские производители семян перешли на более высокие стандарты производства. Свои семена мы подрабатываем на тех же самых заводах, что и иностранные компании», — отмечает господин Рядчиков.

По его словам, согласно результатам демонстрационных опытов, отечественные гибриды подсолнечника уже на протяжении нескольких лет не уступают импортным и показывают урожайность 37–39 ц/га (достаточно высокие показатели для подсолнечника).

По оценкам Виктора Рядчикова, на сегодняшний день у иностранных поставщиков цена на отдельные гибриды взлетела до 20–22 тыс. руб. за посевную единицу семян подсолнечника. У отечественных производителей семена лучших гибридов стоят по 12–14 тыс. руб. за посевную единицу.

«Вряд ли с уходом иностранцев серьезно вырастут цены. Себестоимость производства посевной единицы в России у иностранцев и у российских компаний одинаковая. Отечественные компании уступают лишь в продвижении своей продукции. Все последние годы шло целенаправленное вытеснение с рынка российской селекции, а сейчас отечественные и импортные семена подсолнечника производятся по единым стандартам. Мы не лучше иностранцев, но точно не хуже ни по урожайности, ни по маслянистости, ни по другим качествам», — подытожил господин Рядчиков.

Если иностранные компании хотят работать на российском рынке, они должны будут выполнить все требования по локализации, считает Игорь Лобач. По его мнению, при желании остаться — они могут найти себе нужных партнеров и среди НИИ, и среди отечественных селекционно-семеноводческих компаний. «Место ушедших компаний займут те, кто на нем останется. Это хорошо понимают все участники рынка», — резюмировал эксперт. ■