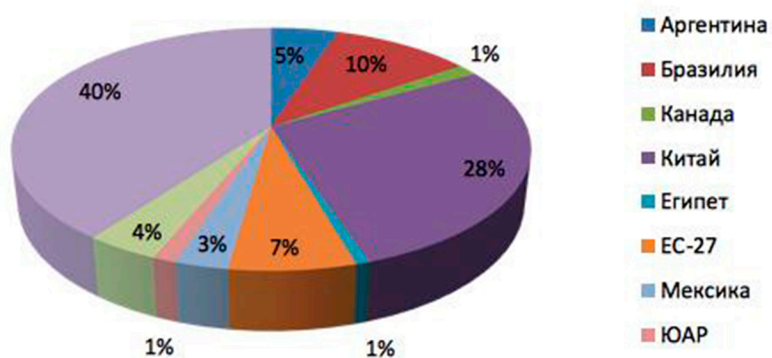




Маркетинговое исследование рынка кормов и семян в Республике Крым



Структура мирового производства кукурузы в сезоне
2018-2019 (февральский отчёт USDA)



Маркетинговое исследование рынка кормов и семян Республики Крым



Согласно данным Министерства сельского хозяйства Республики Крым, опубликованным в годовом отчете о деятельности Министерства за 2018 год, сельское население занимает 49,1% в общей численности населения республики, среднегодовая численность занятых в отрасли составляет 105,1 тыс. человек или 12,5% занятых в экономике республики (по РФ - 2,1%).

В сельском хозяйстве осуществляют деятельность 1513 организаций, 3271 крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей, более 230 тысяч личных подсобных хозяйств граждан. Однако далеко не все эти предприятия перечислены в реестрах и перечнях, опубликованных на сайте Министерства, что затрудняет полный анализ рынка кормов и семян. Так, например, данные по животноводческим предприятиям Бахчисарайского района на сайте Минсельхоза отсутствуют, в связи с чем данное исследование рынка частично опирается на министерские данные, а частично на данные интернет-агентств, рекламных сайтов объявлений и т.п.

В первую очередь рассмотрим состояние спроса на рынке кормов и семян. Для облегчения задачи сначала опишем рынок корма, затем рынок семян.



Индекс производства продукции животноводства за 2018 год составил 107,4%.

По отрасли животноводства в 2018 году сохранилась тенденция наращивания поголовья крупного рогатого скота, и в том числе коров. Так, по состоянию на 01.01.2019 года поголовье крупного рогатого скота составило 104,6 тыс. голов (или 106,6% к уровню 2017 г. и 109,3% к уровню 2014 г.), в том числе коров - 53 тыс. голов (или 104,4% к уровню 2017 г. и 107,8% к уровню 2014 г.).

Рост поголовья обеспечен за счет сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей:

- крупного рогатого скота на 4,5 тыс. голов, что составило 114,4% к уровню 2017 г., а к уровню 2014 г. возросло в 2,4 раза;

- в том числе коров на 2,5 тыс. голов, что составило 117,3% к уровню 2017 г., а к уровню 2017 г. возросло в 3,5 раза.

Увеличение поголовья КРС, в том числе коров, главным образом

достигнуто за счет увеличения поголовья в ООО «Крым-Фарминг» (Первомайский район) на 14% (в т.ч. коров - на 2,5%), ООО «Валико» (Первомайский район) на 55,7% (в т.ч. коров - на 82,5%), СПК (колхоз) «Каркинитский» на 14,3% (в т.ч. коров - на 2,3%), ООО «Сойбин» (Раздольненский район) на 25,6% (в т.ч. коров - на 66,8%), ООО «Крым агро цех» 78,5% (в т.ч. коров - в 3,9 раза), ИП КФХ «Селяметова Гульлиза А.» (Раздольненский район) - в 2,2 раза (в т.ч. коров - в 5,4 раза), ИП Шевченко И.А. (Джанкойский район) - в 2 раза (в том числе коров на 2,5%).

В тоже время снизилось поголовье птицы на 7,4 процентных пункта и составило 5 437,9 тыс. голов; свиней на 2,5 процентных пункта и составило 128,3 тыс. голов; овец и коз на 0,3 процентных пункта и составило 183,6 тыс. голов.

Снижение поголовья птицы, овец и коз произошло за счет сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, а именно:

- птицы на 438,8 тыс. голов, что составило 90% к уровню 2017 г. и 82,4% к уровню 2014 г.;

- овец и коз на 5,4 тыс. голов, что составило 90,8% к уровню 2017 г., однако к уровню 2014 г. увеличилось в 4,3 раза.

Поголовье овец и коз снижено в ООО «Вольное» (Черноморский район) на 17%, ООО «Вест» (Советский район) на 50%, ООО «Айбары» (Первомайский район) прекращена деятельность в данном направлении.

Снижение поголовья птицы связано с прекращением хозяйственной деятельности по производству яйца пищевого: ГУП РК «УО 11113 им. Фрунзе» (Сакский район) в связи с модернизацией производства в рамках инвестиционного проекта; ООО «КТПК» (Симферопольский район) по решению собственника.

Снижение поголовья свиней произошло за счет крестьянских (фермерских) хозяйств, включая индивидуальных предпринимателей, и хозяйств населения, на 3,3 тыс. голов, что составило 95% к уровню 2017 г.

Снижено поголовье свиней в КФХ «Флора» на 39%, ИП КФХ Сивцев на 19,6%, а также в: ООО «Начало» на 37%, ООО «Краснодольное» на 18%, ООО «Бекон» на 48%, ООО «Набис» на 8%.



Таким образом, в 2018 г. снижение поголовья сельскохозяйственных животных наблюдается, главным образом, в хозяйствах населения по следующим причинам:

- не отработан механизм выделения земельных участков, отведенных под пастбище, что затрудняет выпас животных;
- высокая стоимость закупаемых кормов;
- высокая себестоимость производства молока и мяса и низкая их закупочная цена;
- отсутствие финансовой поддержки.

Необходимо отметить, что дорогие корма стоят особняком в этом ряду причин. Ценообразование кормов мы рассмотрим несколько позже, сейчас лишь подчеркнем и запомним этот факт.

В Республике Крым также созданы крупные инвестиционные проекты в отрасли животноводства:

1. ООО «Крым агро-цех» реализует инвестиционный проект по реконструкции животноводческой фермы с планируемым увеличением поголовья дойного стада до 1000 голов. Планируемый объем инвестиций по проекту составит 600 млн. руб.

Проектом предусматривается увеличение объемов производства молока до 9600 тонн в год, создание 50 новых рабочих мест, повышение качества продукции животноводства за счет улучшения технологии производства.

На конец 2018 года суточный объем производства молока в ООО «Крым агро-цех» составил порядка 16 тонн. К октябрю 2019 года планируется выйти на проектную мощность с объемом производства 22-25 тонн молока в сутки.

В 2018 году на реконструкцию фермы направлено 30 млн. руб., на увеличение поголовья коров - 65 млн. руб. По министерским данным за период 2017-2018 г.г. предприятием приобретено 535 голов нетелей.

За период с 01 января по 18 октября 2019 года в Республике Крым проведено 16130 сельскохозяйственных ярмарки. Объем реализованной сельскохозяйственной продукции составил около 20442,3 тонн. Часть ярмарок являются ежедневными, в частности, в городском округе Симферополь по восьми адресам: ул. Залесская; п. ГРЭС, ул. Энергетиков; ул. Героев Сталинграда; ул. Мате Залки; Аэропорт «Заводское», ул. Аэрофлотская; ул. Балаклавская; пр-т Кирова, а также в районных центрах (проводятся регулярные сельскохозяйственные ярмарки, работают рынки). Большинство рынков и ярмарок имеют точки продажи кормов и семян.



Индекс производства продукции растениеводства за 2018 год составил 76,8%.

Резкое снижение индекса связано с возникшей на территории Республики Крым чрезвычайной ситуацией («засуха»), что привело к гибели сельскохозяйственных культур (пшеница, ячмень, лен, кориандр) на площади 23,5 тыс. га, что составляет 3,1 % от общей посевной площади по Республике Крым.

В результате чрезвычайной ситуации валовой сбор зерновых и зернобобовых культур (включая кукурузу) во всех категориях хозяйств составил 761,5 тыс. тонн (в весе после доработки) или 56,1 % к уровню 2017 года (*в 2017 г. - 1357,2 тыс. т*) при средней урожайности по региону - 15,0 ц/га, что почти в 2 раза меньше уровня 2017 года (*28,2 ц/га*). При этом посевные площади под зерновыми и зернобобовыми культурами увеличились на 9,9% к уровню 2017 г. и составили

529,4 тыс. га (*в 2017 г. — 481,6 тыс. га*).

Кроме того, в 2018 году наблюдается снижение объемов производства по ряду сельскохозяйственных культур:

- валовой сбор картофеля составил 74,5 тыс. тонн или 88,9% к уровню 2017 года и 48% к уровню 2014 года. Одной из причин стало сокращение посевных площадей на 6% (0,3 тыс. га) к уровню 2017 года и на 40,3% (2,9 тыс. га) к уровню 2014 года.

Даже увеличение в 2018 г. посевных площадей под картофелем в сельхозорганизациях и крестьянских (фермерских) хозяйствах, включая индивидуальных предпринимателей, на 6,9% и 34,5% соответственно к уровню 2017 г. *не смогло перекрыть* резкое их сокращение в хозяйствах населения (на 13,1% к уровню 2017 г.), учитывая, что удельный вес производимого в хозяйствах населения картофеля составляет более 80%.

- валовой сбор овощей открытого и закрытого грунта составил 164,8 тыс. тонн или 95,3% к уровню 2017 года и 89% к уровню 2014 г., из которых овощи открытого грунта составили 128,1 тыс. тонн или 96,7% к уровню 2017 года и 8,1% к уровню 2014 г.

Площади под овощами открытого грунта сократились на 5,6% (на 0,4 тыс. га) к уровню 2017 года и на 6,9% (на 0,5 тыс. га) к уровню 2014 года. Снижение посевных площадей под овощами в 2018 г. затронуло все категории хозяйств.

- валовой сбор масличных культур составил 74,2 тыс. тонн или 41,7% к уровню 2017 года и 60,5% к уровню 2014 г., в том числе подсолнечника - 41,6 тыс. тонн или 38% к уровню 2017 года и 46,9% к уровню 2014 г.

Основные причины снижения валовых сборов:

- низкая естественная влагообеспеченность и отсутствие гарантированного орошения (блокировка Северо-Крымского канала) в период вегетации. Результат - сокращение площадей под влаголюбивыми культурами;

- неблагоприятные погодно-климатические условия 2018 года (засуха). Результат - гибель или повреждение побегов, снижение урожайности.

- **производство готовых кормов для животных выросло** на 33,6% за счет начала производство кормов для сельскохозяйственных животных в АО «Дружба народов Нова» (произведено 132,2 тыс. тонн). **АО «Урожайненский КХП»** АО «Дружба народов Нова» реализован проект по модернизации комбикормового завода в Красногвардейском районе, введен в эксплуатацию во 2-м квартале 2018 года. Объем **государственных инвестиций** составил 634 млн. руб.

Реализация проекта позволила наладить производство полнорационных гранулированных комбикормов для птицы, КРС и свиней по современным рецептам и технологиям. Мощность завода составляет 300 тыс. тонн комбикормов в год. Это полностью покрывает потребность в комбикормах для птицы и свиней, выращиваемых агропромышленным холдингом «Дружба народов». На продажу корма этой фирмы не идут.

Государственная поддержка предприятий Крыма на приобретение семян в 2018 году реализована в следующем объеме:

На реализацию данного направления в рамках основного мероприятия Подпрограммы 1 в 2018 году запланировано 91 068,2 тыс. рублей, в том числе федеральный бюджет - 86 514,8 тыс. рублей, бюджет Республики Крым - 4 553,4 тыс. рублей.

Исполнение в 2018 году составило 91 068,2 тыс. рублей, в том числе федеральный бюджет - 86 514,8 тыс. рублей (100%), бюджет Республики Крым - 4 553,4 тыс. рублей (100%).

Плановый показатель выполнен: доля площади, засеянной элитными семенами, в общей площади посевов на территории Республики Крым, составила 6,36% (в 4,8 раза превышает плановый показатель).

В поддержке приняли участие 196 сельхозтоваропроизводителей, которыми приобретено 3,8 тыс. тонн семян родительской формы гибридов, суперэлита и элита. Наибольшие площади под элитными семенами у следующих хозяйств: ООО «Дружба народов» - засеяно 7,6 тыс. га (или 50,2% от общей площади), ООО «Велес-Крым» засеяно 5,3 тыс. га (20%) и ООО «АГРОМАКС» - засеяно 0,9 тыс. га (100%).

В основном сельхозпредприятиями приобретались и высевались семена пшеницы, ячменя, подсолнечника и овощных культур (свекла, морковь, томаты, огурцы).



Сдерживающими факторами развития агропромышленного комплекса, по данным Министерства сельского хозяйства, являются:

- блокирование работы Северо-Крымского канала и, как следствие, острый дефицит водных ресурсов для сельскохозяйственного водоснабжения.

В результате чего почти полностью прекращено или существенно снижены объемы производства отдельных сельскохозяйственных культур (в том числе кормовых), требующих гарантированного орошения.

Вследствие существенного снижения производства в республике кормовых культур сельхозтоваропроизводителям пришлось закупать комбикорма и компоненты для них в других регионах Российской Федерации. А с учетом сложностей с логистикой, разница в цене, в сравнении с ближайшим регионом - Краснодарским краем, составляет 30-40%, что приводит к значительному росту цен и снижению объемов производства продукции животноводства в регионе.

Так в 2018 году отсутствие гарантированного орошения усугубило последствия засухи на территории республики.

- международные санкции.

После объявления санкций ЕС и США, налаженные с вышеуказанными странами и Украиной торгово-экономические отношения, были разорваны. На создание и укрепление новых торгово-экономических связей и логистических сообщений с субъектами Российской Федерации и государствами, не поддерживавшими санкции, понадобилось определенное время, что повлекло временное снижение объемов производства продукции АПК.

С 2014 года удалось решить многие проблемы и трудности, возникшие после введения санкций, однако до сих пор отсутствует возможность прямого привлечения иностранного капитала, транспортное сообщение с материковой частью России и другими странами ограничено Крымским мостом и Керченской переправой (воздушные и морские порты находятся под санкциями, автомобильное и железнодорожное сообщение через Украину заблокировано), часто сырье, материалы, сельскохозяйственных животных, оборудование иностранного производства приходится приобретать через фирмы-посредники, зарегистрированные в других субъектах Российской Федерации. Ограниченное транспортное сообщение и необходимость работать через посредников приводят к удорожанию приобретаемой продукции сырья) и увеличению сроков доставки.

Кроме того, на фоне санкционных ограничений во внешней торговле предприятия Республики Крым снижают объемы экспорта и сужают географию своего присутствия на внешних рынках. Подтверждением указанных выводов является официальная статистика Федеральной таможенной службы, согласно которой экспорт продукции АПК из Республики Крым (как собственного производства, так и с учетом перевалки)

с 2015 года снизился на 14,2 млн долларов США и составил 26,8% к уровню 2015 года.

Также во избежание санкционных ограничений, крымские аграрии осуществляют экспорт продукции через посреднические структуры, зарегистрированные в других субъектах Российской Федерации, что не позволяет учитывать такой экспорт, как экспорт Республики Крым.

- неконкурентоспособность банковского сектора Республики Крым по кредитованию сельскохозяйственных товаропроизводителей на льготных условиях

Льготные кредиты по ставке, не превышающей 5% годовых, предоставляются уполномоченными банками. Критерии отбора российских кредитных организаций в качестве уполномоченного банка установлены постановлением Правительства Российской Федерации от 29.12.2016 №1528 и им соответствует только один региональный банк - ПАО РНКБ.

- законодательные коллизии.

- не завершено оформление правоустанавливающих документов на имущество и земельные участки Республики Крым, в том числе на те, которые были национализированы. Сложности с оформлением земли и имущества сдерживают начало реализации большей части инвестиционных проектов.

- другие моменты, требующие урегулирования на законодательном уровне как республиканском, так и федеральном.

Наибольшее влияние на рынок кормов и семян оказывают первые два фактора – водоснабжение и санкционный режим.



Согласно «Перечню предприятия отрасли животноводства Республики Крым», опубликованному на сайте Министерства Сельского хозяйства Республики Крым, зарегистрировано следующее количество предприятий животноводства:

Разведение КРС – 170 предприятий

Свиноводство – 35 предприятий

Овцеводство – 59 предприятий

Птицеводство – 17 предприятий

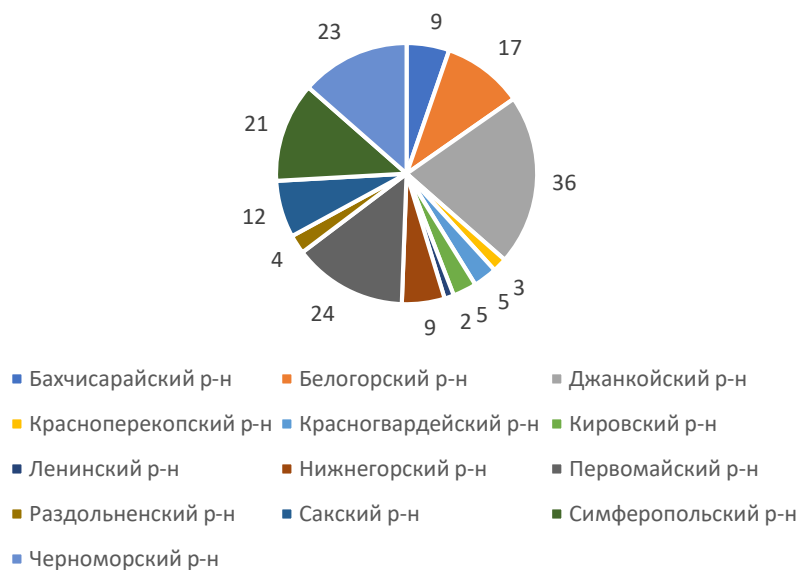
Содержание лошадей – 3 предприятия

Предприятия, занимающиеся разведением КРС, распределены географически следующим образом:

Бахчисарайский р-н	9
Белогорский р-н	17
Джанкойский р-н	36
Красноперекоский р-н	3
Красногвардейский р-н	5
Кировский р-н	5
Ленинский р-н	2
Нижнегорский р-н	9
Первомайский р-н	24
Раздольненский р-н	4
Сакский р-н	12
Симферопольский р-н	21
Черноморский р-н	23

Более наглядно распределение предприятий, занимающихся выращиванием КРС, представлено на следующей диаграмме.

Предприятия, занимающиеся выращиванием КРС



Как видим, наиболее заметную часть крупного рогатого скота в Крыму выращивают в Джанкойском р-не, следом на втором месте расположен Первомайский р-н, и почти столько же КРС, как в Первомайском, выращивают в Черноморском и Симферопольском р-нах, Белогорский лишь немного отстает от них.

Свиноводческие предприятия распределены по районам следующим образом:

Бахчисарайский р-н	2
Белогорский р-н	2
Джанкойский р-н	7
Красноперекопский р-н	1
Красногвардейский р-н	2
Кировский р-н	1
Ленинский р-н	-
Нижнегорский р-н	2
Первомайский р-н	7
Раздольненский р-н	1
Сакский р-н	1
Симферопольский р-н	6
Черноморский р-н	3

Распределение свиноводческих предприятий по районам Крыма представлено на диаграмме:

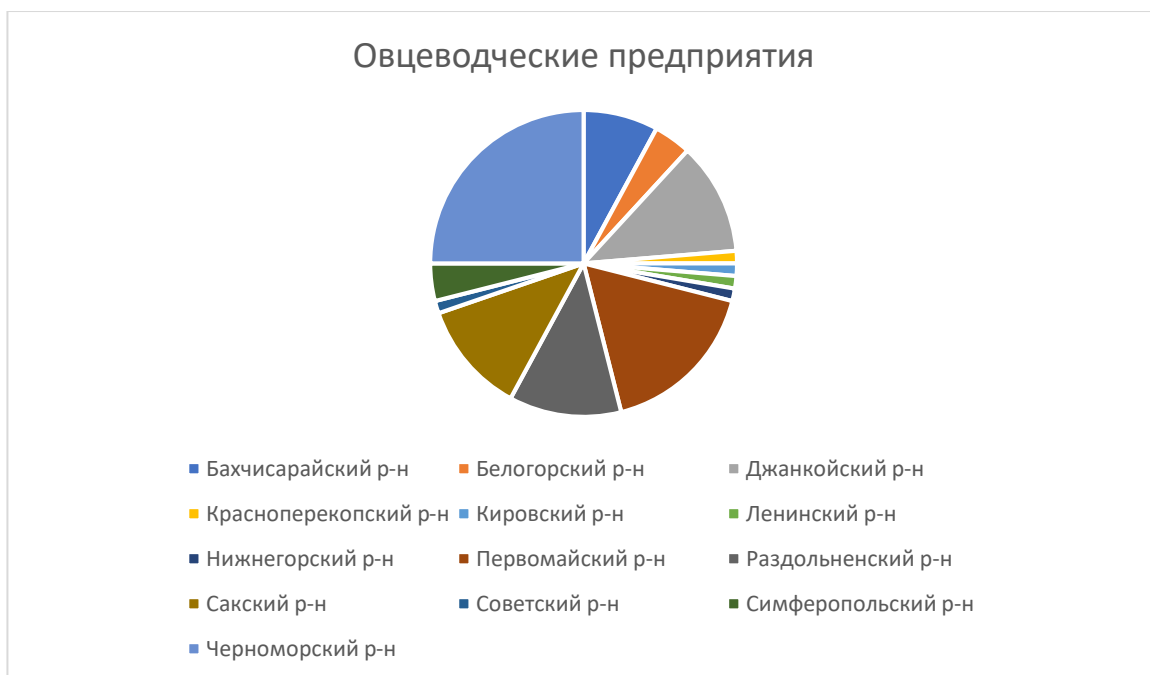


Больше всего свиноводство развито в Джанкойском, Первомайском и Симферопольском районах.

Предприятия, занимающиеся овцеводством, распределены следующим образом:

Бахчисарайский р-н	2
Белогорский р-н	3
Джанкойский р-н	9
Красноперекопский р-н	1
Красногвардейский р-н	-
Кировский р-н	1
Ленинский р-н	1
Нижнегорский р-н	1
Первомайский р-н	13
Раздольненский р-н	9
Сакский р-н	9
Советский р-н	1
Симферопольский р-н	3
Черноморский р-н	19

Ниже приведена диаграмма распределения овцеводческих предприятий по районам Крыма.



Наибольшее количество предприятий, занимающихся овцеводством, расположено в Черноморском р-не, среди остальных районов выделяются Первомайский, Джанкойский, Раздольненский и Сакский.

Птицеводческие предприятия распределены на карте Крыма таким образом:

Бахчисарайский р-н	2
Белогорский р-н	-
Джанкойский р-н	-
Красноперекопский р-н	-
Красногвардейский р-н	2
Кировский р-н	1
Ленинский р-н	-
Нижнегорский р-н	2
Первомайский р-н	-
Раздольненский р-н	-
Сакский р-н	-
Советский р-н	-
Симферопольский р-н	10
Черноморский р-н	-

Птицеводство на карте Крыма представлено только в 5 областях, что не требует диаграммы. Основные птицеводческие предприятия сосредоточены в Симферопольском районе, по крайней мере, их юридические адреса расположены там. Здесь необходимо отметить, что крупные птицеводческие предприятия располагают свои филиалы по всему Крыму, однако практически все они закупают корм централизованно, на все филиалы, поэтому развивать здесь географию их расположения не имеет смысла.

Предприятия по содержанию лошадей зарегистрированы, согласно реестру, в следующих районах:

Бахчисарайский р-н	-
Белогорский р-н	1
Джанкойский р-н	-
Красноперекопский р-н	-
Красногвардейский р-н	1
Кировский р-н	-
Ленинский р-н	-
Нижнегорский р-н	-
Первомайский р-н	-
Раздольненский р-н	-
Сакский р-н	-
Советский р-н	-
Симферопольский р-н	1
Черноморский р-н	-

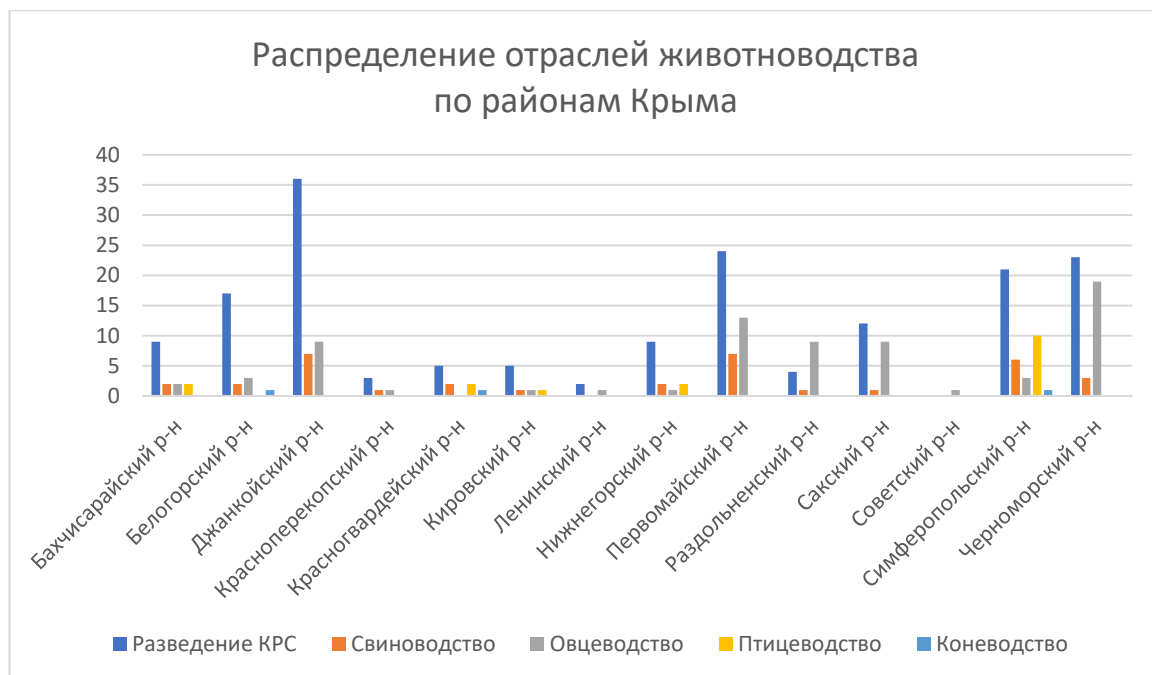
Такие скудные данные о содержании лошадей на территории Крыма, на наш взгляд, обусловлены тем, что в этом перечне содержатся только заводчики, имеющие племенную лицензию. Сюда не включены предприятия, занимающиеся содержанием мини-зоопарков, а также содержащие лошадей в частных целях. По данным интернета, в Крыму лошадей содержат официальным образом в 15 предприятиях, количество частных держателей лошадей определить гораздо сложнее, как и количество другого скота в частных хозяйствах.

Итак, можно подвести итог по географическому распределению животноводческих предприятий в Крыму.

Район	Разведение КРС	Свиноводство	Овцеводство	Птицеводство	Коневодство	Итого
Бахчисарайский р-н	9	2	2	2	-	15
Белогорский р-н	17	2	3	-	1	23
Джанкойский р-н	36	7	9	-	-	52
Красноперекоский р-н	3	1	1	-	-	5
Красногвардейский р-н	5	2	-	2	1	10
Кировский р-н	5	1	1	1	-	8
Ленинский р-н	2	-	1		-	3
Нижегородский р-н	9	2	1	2	-	14
Первомайский р-н	24	7	13	-	-	44
Раздольненский р-н	4	1	9	-	-	14
Сакский р-н	12	1	9	-	-	22
Советский р-н	-	-	1	-	-	1
Симферопольский р-н	21	6	3	10	1	41
Черноморский р-н	23	3	19	-	-	45

Из приведенных данных видно, что наиболее развито животноводство в Джанкойском, Черноморском, Первомайском и Симферопольском районах.

Гистограмма распределения отраслей животноводства по районам Крыма.



Такое распределение объясняется тем, что некоторые районы Крыма (Бахчисарайский, Советский) специализируются на выращивании сельскохозяйственных культур, а не на животноводстве, а другие, например, Красноперекотский, либо имеют развитую промышленность, препятствующую выращиванию скота, либо мало населены в сравнении с районами, лидирующими в сельском хозяйстве Крыма.

Среди предприятий, которым необходима закупка семян, также можно провести аналитику по географическому распределению. Семена закупают полеводческие, цветоводческие и овощеводческие предприятия.

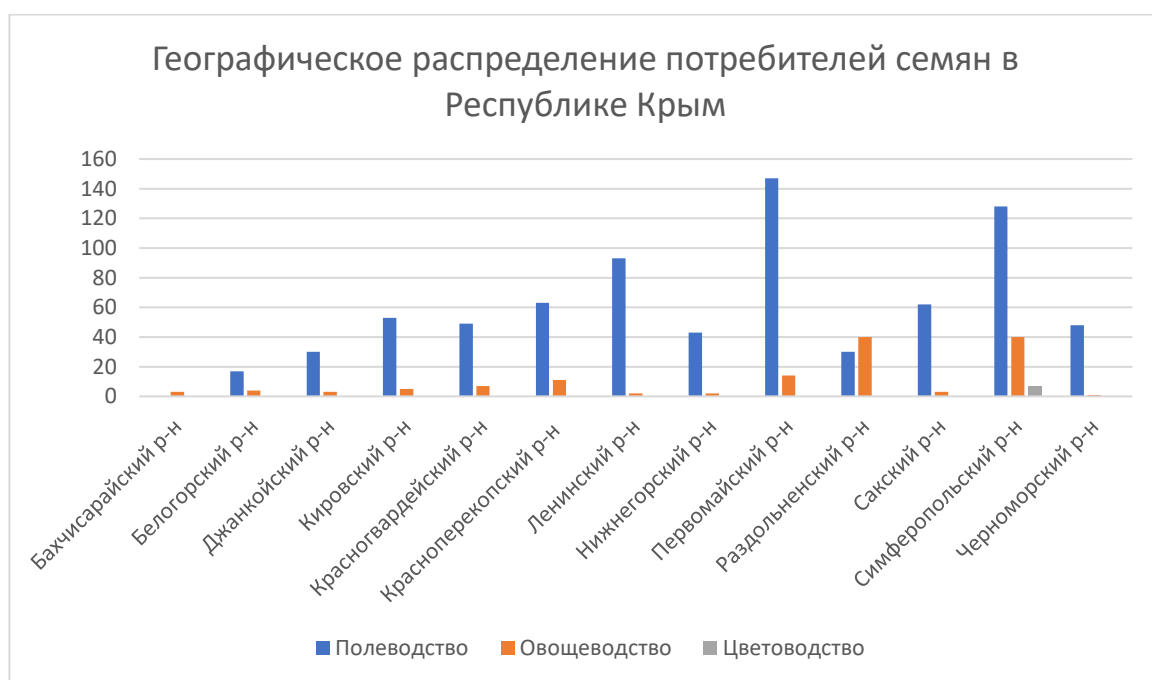
Сводная таблица данных по географическому распределению таких предприятий приведена ниже, согласно данным, расположенным на сайте Министерства сельского хозяйства Крыма.

Район Крыма	Кол-во полеводческих предприятий	Кол-во овощеводческих предприятий	Кол-во цветоводческих предприятий
Бахчисарайский р-н	-	3	-
Белогорский р-н	17	4	-
Джанкойский р-н	30	3	-
Кировский р-н	53	5	
Красногвардейский р-н	49	7	

Красноперекопский р-н	63	11	
Ленинский р-н	93	2	
Нижнегорский р-н	43	2	
Первомайский р-н	147	14	
Раздольненский р-н	30	40	
Сакский р-н	62	3	
Симферопольский р-н	128	40	7
Черноморский р-н	48	1	

Как видим, все официально зарегистрированные цветоводческие предприятия сконцентрированы в Симферопольском р-не. Полеводство наиболее развито в Первомайском и Симферопольском р-нах, а овощеводство в Раздольненском и Симферопольском р-нах.

Гистограмма распределения предприятий полеводства, цветоводства и овощеводства, т.е. потребителей семян, в районах Республики Крым.



Таким образом, подробный анализ спроса на рынке кормов и семян позволяет сказать следующее:

- спрос на корма для крупного рогатого скота постоянно растет, в то время как спрос на корма для птицы, овец, коз и свиней падает. За 2018 год

поголовье КРС в Крыму увеличилось на 6,5%. В тоже время снизилось поголовье птицы на 7,4 процентных пункта и составило 5 437,9 тыс. голов; свиней на 2,5 процентных пункта и составило 128,3 тыс. голов; овец и коз на 0,3 процентных пункта и составило 183,6 тыс. голов.

- в частных хозяйствах снижается поголовье сельскохозяйственных животных, не в последнюю очередь из-за дороговизны кормов.

- спрос на семена в полеводческих и овощеводческих предприятиях стабильно растет.

- существенно снижены объемы производства отдельных сельскохозяйственных культур (в том числе кормовых), требующих гарантированного орошения, сельхозтоваропроизводителям приходится закупать комбикорма и компоненты для них в других регионах Российской Федерации. Разница в цене, в сравнении с ближайшим регионом - Краснодарским краем, составляет 30-40%.

- производство готовых кормов для животных выросло на 33,6% за счет начала производство кормов для сельскохозяйственных животных в АО «Дружба народов Нова».

- сельхозпредприятиями приобретено 3,8 тыс. тонн семян родительской формы гибридов, суперэлита и элита. Наибольшие площади под элитными семенами у следующих хозяйств: ООО «Дружба народов» - засеяно 7,6 тыс. га (или 50,2% от общей площади), ООО «Велес-Крым» засеяно 5,3 тыс. га (20%) и ООО «АГРОМАКС» - засеяно 0,9 тыс. га (100%). В основном сельхозпредприятиями приобретались и высевались семена пшеницы, ячменя, подсолнечника и овощных культур (свекла, морковь, томаты, огурцы).



Для того, чтобы рассмотреть предложение и ценообразование на корма и семена, необходимо в первую очередь описать саму данную группу товаров. Ценообразование кормов зависит от следующих факторов: плановые издержки, грануляция, производственные потери, инновационный фонд, процент за кредит, стоимость мешкотары, прибыль, НДС.



Все продукты питания сельскохозяйственных животных делятся на три основных категории: комбикорма, премиксы и различные смеси и концентраты, насыщенные витаминами (БМВК). Эти категории могут использоваться в рационе животных вместе, в определенных пропорциях, либо могут использоваться только комбикорма, в зависимости от финансового состояния фермерского хозяйства.

Комбинированный корм (комбикорм) – это смесь зернового сырья, продуктов с высоким содержанием белка, витаминов и микроэлементов. Таким образом, он содержит основную часть необходимых для питания веществ. Тем не менее, для полноценного и здорового питания используются добавки и премиксы – обогатительные смеси биологически активных веществ микробиологического и химического синтеза, применяемые для повышения питательности комбикормов и улучшения их биологического действия на организм животных.



Основное назначение комбикорма – оптимизация рациона животных по энергии, протеину, макро- и микроэлементам, витаминам и биологически активным веществам в соответствии с нормами кормления.

В зависимости от назначения различают:

- комбикорма для птиц
- комбикорма для крупного рогатого скота
- комбикорма для свиней
- прочие (комбикорма для рыб, кроликов и так далее)

В недавнее время сельскохозяйственные работники отдавали предпочтение импортным кормам. Однако в период санкций из-за высокой стоимости последних фермерские хозяйства закупают больше кормов отечественного производства, некоторые из них уже не уступают по качеству зарубежным аналогам.

Существует три различных вида комбикормов, в зависимости от их пищевой ценности: комбикорма-концентраты, полнорационные комбикорма и различные белково-минеральные добавки. Точный состав каждого вида комбикорма определяется рекомендациями ветеринаров и данными новейших исследований в области влияния различных веществ на вкусовые качества продукта. Комбикорм, который составляет полноценный рацион птицы или животных, должен содержать весь спектр необходимых питательных веществ

в строго выдержанных пропорциях, так как он применяется как замена естественной пище.

Концентратами называют комбикорма, которые используются для увеличения необходимых питательных веществ (минеральных веществ, микродобавок, протеина) натурального корма. Такие корма выступают в качестве основного компонента рациона животных и птиц, но не являются единственными в нем. В отличие от кормов предыдущих двух видов комбинированные белково-витаминные добавки производятся не сторонними компаниями, а самими сельскохозяйственными товариществами на основе собственного сырья. Различают комбикорма и по форме выпускаемой продукции, которая может быть рассыпной (различного помола: мелкого, среднего и крупного), в виде гранул (плотные комочки округлой вытянутой формы) и в виде брикетов (плиток прямоугольной или квадратной формы). Также комбикорма могут классифицироваться в зависимости от типа животного (например, предназначено ли оно на убой, на разведение, на продажу), его возраста и породы.

Существуют различные рецепты изготовления комбинированных смесей. Основным можно считать состав из нескольких сортов зерновых, муки разной грубости помола, мела и соли. Так же добавляются полезные вещества и витамины. Стоимость килограмма готового продукта будет варьироваться в зависимости от количества добавляемых составляющих и насыщенности витаминами смеси.

Рецептура для каждого подвида сельскохозяйственных животных и птиц будет различаться – состав корма для лошадей вряд ли подойдет для кормления поросят или домашних уток. В комбинированных кормах так же нуждаются рыбы.



Комбикорма для животных и птиц готовят в соответствии с рецептурой, учитывая возраст скота и желаемый результат фермерской деятельности: получить шерсть, мясо, молоко и т. п.

По питательной ценности корма бывают:

- полнорационные, заменяющие пищу;
- концентрированные, с большим количеством протеина;
- добавки, содержащие минеральные компоненты и витамины.

По типу готового продукта:

- рассыпные, похожие на муку мелкого или среднего помола;
- брикетированные, в виде прессованных брусков или плиток;
- гранулированные, напоминающие цилиндрики.



Корм выпускается в разных формах – в рассыпной, в гранулированной и в брикетной. Рассыпная форма отличается грубостью помола и выглядит как сыпучий порошок. Гранулированная – в виде комков (вытянутых и круглых). Брикеты выглядят как плотные плитки прямоугольной либо квадратной формы.

Самым большим спросом пользуется корм в гранулированной форме. Рассыпчатый корм – самый дешёвый, но его трудно продать, так как он требует дополнительной подготовки перед кормлением животных.

Грубые корма



Существует свыше ста видов различного сырья, которое используется для производства комбикормов. Точный состав корма каждого отдельного вида, ингредиенты и их количество зависят от нескольких факторов, включая питательность и качество производимой кормовой смеси и то, для кого она предназначена. Перечислить их все невозможно, но можно выделить базовые компоненты, которые входят в состав большинства смесей. В первую очередь, это зерновое сырье (овес, ячмень, бобы, кукуруза, реже пшеница и пр.), сено, солома, часто используется жмых, мука для увеличения питательности (травяная, рыбная, мясокостная), крахмало-паточное сырье (гидрол, меласса), химическое сырье (в основном, витамины, микроэлементы, карбамид, антибиотики) и минеральные добавки (мел, соль). Кроме того, в комбинированные корма добавляются различные белково-витаминные комплексы и премиксы. Эти составляющие присутствуют в смеси в очень небольшом количестве и используются скорее для обогащения основного пищевого продукта.

Для производства комбинированных кормов используются различные технологии. Выбор определенной технологии напрямую зависит от состава и вида конечного продукта. Различное сырье требует разной обработки. Структура комбикормового производства предусматривает выполнение основных и вспомогательных операций. К основным относятся те действия, которые непосредственно связаны с превращением исходного сырья в комбикорм. А вспомогательные операции не имеют прямого отношения к

выработке кормов. К последним относятся транспортирование, прием, размещение и хранение сырья, хранение и отпуск готовой продукции, переработка отходов основного производства и пр. Процесс приготовления комбинированных кормов можно разделить на несколько основных этапов: прием, взвешивание и хранение сырья, очистка сырья от посторонних примесей, шелушение овса и ячменя, влаготермическая обработка зерна, дробление зерна и других компонентов, сушка и измельчение минерального сырья, подготовка смеси микродобавок с наполнителем, ввод в комбикорма жидких добавок, дозирование компонентов согласно рецептуре, смешивание компонентов, гранулирование или брикетирование смесей, учет и выдача комбикормов.



Сначала первичное сырье (солома и сено) проходит двухфазовый процесс измельчения на куски по 30-40 мм и на частицы 5-10 мм. Точный размер частиц, получаемых в ходе этой операции, определяется рецептурой. Зерновые компоненты при необходимости очищаются, измельчаются на дробилке, взвешиваются на электронных весах и направляются на дозатор. На дозаторе все компоненты, включая дополнительные добавки, отмеряются в нужных пропорциях, а затем тщательно перемешиваются. Этап дозирования является самым важным при производстве комбикормов, так как от того, насколько точно будут отмерены все компоненты, напрямую зависит качество готового продукта. В смесителе все ингредиенты перемешиваются в однородную массу. Если речь идет о производстве комбикормов в рассыпном виде, то на этом их приготовление завершается. Готовые кормовые смеси взвешиваются и упаковываются в пакеты, которые затем отправляются на хранение. Если же предполагается производство комбикормов иных видов (например, в виде гранул), то перемешанная смесь-полуфабрикат отправляется на последующую обработку. При смешивании масса с помощью шнекового или ленточного транспортера подается в бункер-ворошитель. В

бункере полуфабрикат собирается до накопления достаточной массы, после чего направляется на пресс-гранулятор. При помощи этого оборудования из рассыпной смеси формируются аккуратные комочки нужного диаметра и размера. Затем комбикорм охлаждается при помощи вентилятора и поступает на стол рассева. Сформованные гранулы отбираются от общей массы и передаются по конвейеру на фасовку. Комбикорм в рассыпном виде или в виде гранул упаковывается в мешки по 10-50 кг.



Бизнес по продаже комбикорма эффективен тем, что фермерские хозяйства закупают питательные смеси для животных и птиц на постоянной основе. То есть за один день функционирования фермы с числом животных не более пяти голов используется около 12 килограммов корма. Исходя из этих данных, можно сказать, что систематическая закупка комбинированных смесей – залог успешного функционирования фермы за счёт продления срока и качества жизни всех находящихся на ней животных.

Основа развития комбикормового рынка в России — формирование устойчивого спроса в соответствующих областях животноводства. Сегодня животноводческие хозяйства потребляют до 60% комбикормов, из них:

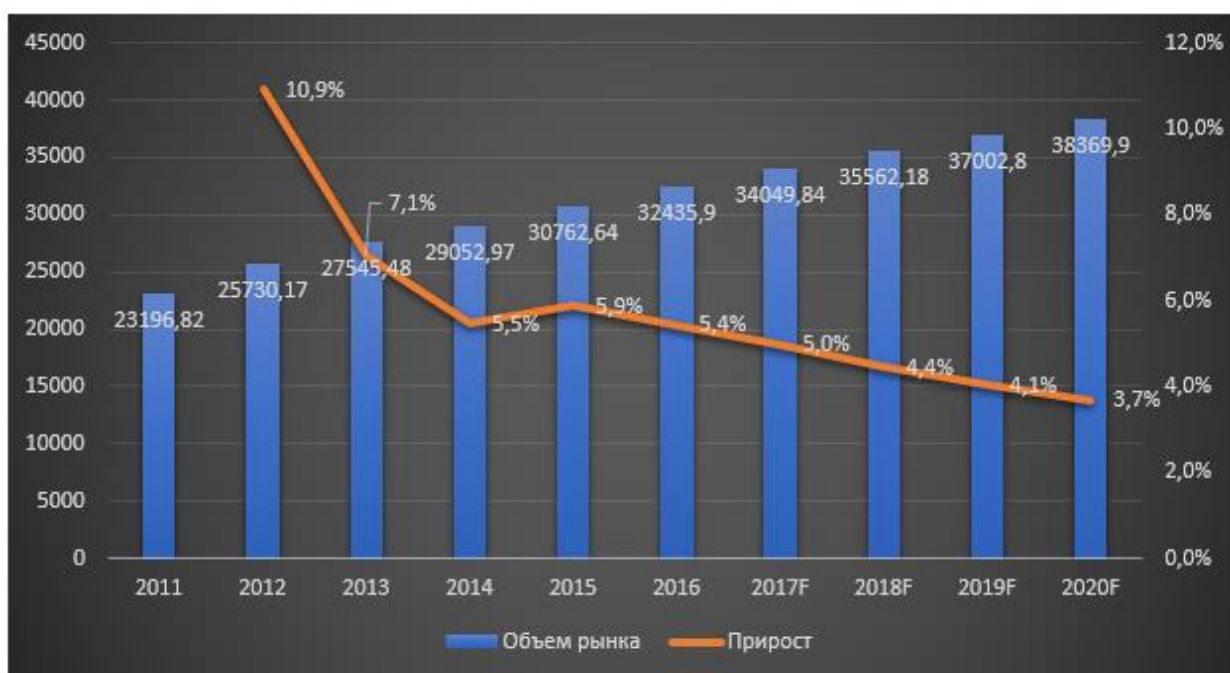
- крупный рогатый скот — 19%;
- птицефермы — 56%;
- свиноводческие комплексы — 23%;
- другое — 2%.



Характерной особенностью российского рынка комбикормов является его стабильный рост даже в условиях сложной экономической обстановки в стране. Рост рынка к 2020 году, по прогнозам экспертов, может составить пятикратный объем 2014 года. При этом отмечается тенденция к росту производства комбикормов для основных сельскохозяйственных животных и снижение спроса на корма для пушных зверей, лошадей, овец, что вызвано низкой востребованностью этих животных и сложностями их разведения.

В условиях западных санкций и российских контрсанкций, следуя политике импортозамещения, животноводство в России развивается ускоренными темпами – фермеры активно наращивают поголовье скота. Именно этот факт и является основным драйвером роста рынка кормов. Например, только в первом полугодии 2015 года российские производители поставили на рынок 1 млн тонн мяса животных и субпродуктов, что на 13,2% выше, чем показатель предыдущего года за соответствующий период. Производство мяса птицы увеличилось на 11,4%. Для сравнения, объем обрабатывающей индустрии за тот же период снизился на 4,5%.

Рисунок 1. Динамика объема рынка комбикормов в России, в 2011 – 2015 гг., прогноз до 2020 года, тыс. тонн, %



Лидером по производству комбикормов (также, как и по производству скота и птицы на убой) стал Центральный ФО. В целом, российский рынок комбикормов оценивается экспертами в более чем 380 млрд рублей. При учете объема следует, однако, учесть значительную долю теневого сектора, показатели которого не отражаются в государственной статистике. Доля теневого сектора, по оценкам экспертов и участников рынка, может составлять 10-15% от объема официального производства.

Динамика сегмента премиксов в значительной степени соответствует динамике рынка комбикормов, поскольку в большинстве случаев они используются совместно. Рост сегмента премиксов в 2014 году составил 18%, а в 2015 году – 18,6%.

При этом отмечается увеличение объемов экспорта при снижении доли импорта, хотя последний все еще лидирует по объемам. Основной объем импорта приходится на страны Евросоюза, которые поставляют 53% от общего объема ввозимой продукции. Основная доля экспорта приходится на страны ЕАЭС – около 75,5% в денежном выражении. Остальной объем приходится на такие страны как Великобритания, Турция, Сербия, Азербайджан, Ирландия, Дания, Италия.

Рисунок 2. Объемы экспорта комбикормов из России, 2011 – 2015 гг., прогноз до 2020 года, млн долл., %

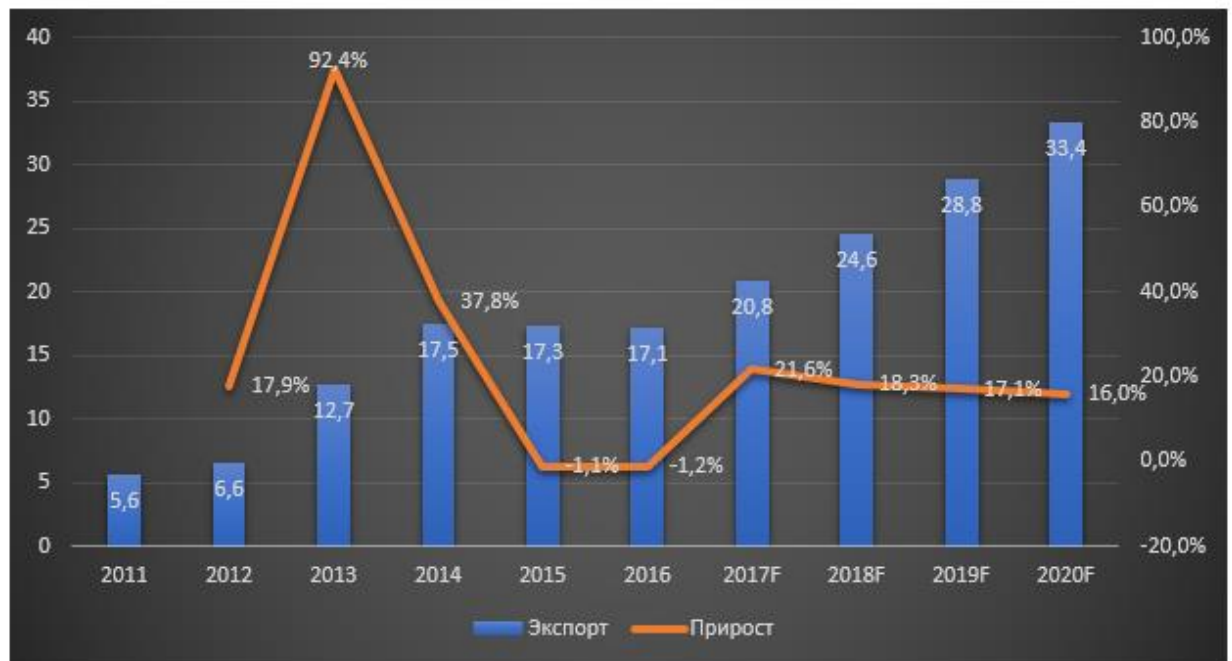
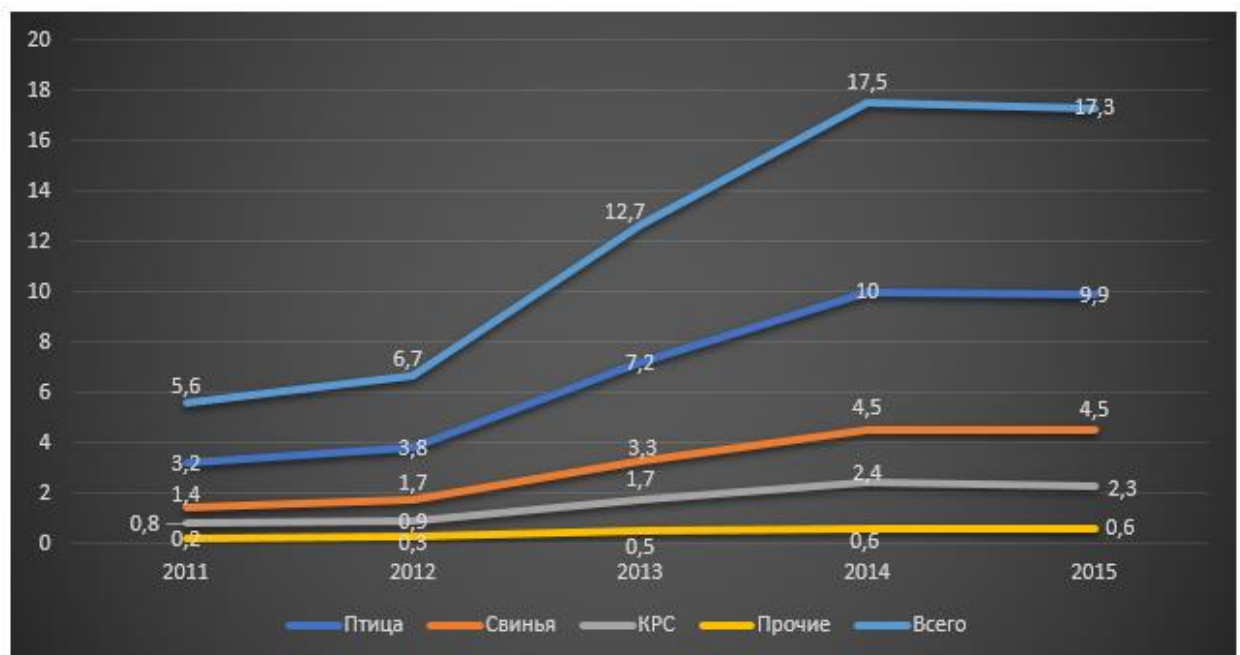


Рисунок 3. Экспорт по видам комбикормов по назначению, 2011 – 2015 гг., млн. долл.



Рынок растет также и в денежном выражении. Отмечается тенденция к постоянному повышению цен с некоторыми сезонными колебаниями. Стоимость премиксов в период с начала 2012 года до конца 2015 года выросла в четыре раза. Такой рост цен связан прежде всего с использованием импортных сырья и комплектующих, а также оборудования зарубежного производства.

На сегодняшний день в России работают порядка 720 производителей продуктов для кормления сельскохозяйственных животных, в том числе и ряд филиалов и дочерних компаний зарубежных производителей. Лидерами рынка

являются крупные компании с полным производственным циклом – от выращивания агрокультур и производства комбикормов до реализации продукции животноводства – агрохолдинги. Такие предприятия самостоятельно обеспечивают себя кормами на 70-80%. Независимые производители комбикормов реализуют свою продукцию преимущественно небольшим компаниям. Их доля составляет примерно 20% от общего объема рынка. В этом состоит отличие российского рынка от стран Европы, где преобладают именно независимые производители комбикормов. Доля же независимых производителей в России постоянно снижается, что объясняется недоверием холдингов к качеству продукции сторонних производителей, а также стремлением снизить затраты за счет использования собственных мощностей.

К одной из сложностей рынка игроки рынка относят государственное регулирование в сфере регистрации новых кормовых добавок. Данная сфера регулируется рядом приказов и постановлений:

- приказ Минсельхоза от 01.04.2005 №48 о правилах государственной регистрации лекарственных средств для животных и кормовых добавок; регистрация осуществляется на основании экспертизы Всероссийского государственного центра контроля качества и стандартизации лекарственных средств для животных (ВГНКИ)
- приказ Минсельхоза от 08.08.2006 №222 о внесении изменений в приказ №48; введено обязательное ведение открытого реестра зарегистрированных кормовых добавок; процесс регистрации нового продукта составляет около шести месяцев
- приказ Минсельхоза от 26.04.2010 №83 о бессрочной регистрации кормовых добавок; ранее срок регистрации составляет пять лет; этот шаг был воспринят участниками рынка как снижение давления на бизнес
- постановление Правительства РФ №422 от 14.07.2006 о государственной регистрации кормов, полученных с использованием генно-модифицированных организмов с последующими поправками; реестр содержит 128 наименований, количество которых постоянно сокращается

После запуска Таможенного союза вопрос регистрации добавок стал еще более острым. В 2010 году на его территории были утверждены единые ветеринарно-санитарные меры (решение КТС от 18.06.2010 №317). Несмотря на то, что, согласно этому постановлению, все страны-участницы Таможенного союза обязуются использовать единые нормы, до сегодняшнего дня вопрос интеграции все еще остается открытым – Россия, Белоруссия и Казахстан используют собственные технические регламенты и собственные государственные реестры. Таким образом, в российском реестре могут отсутствовать добавки производства Белоруссии и Казахстана, которые на территории страны все же продаются. Такая ситуация также негативно сказывается и на развитии экспорта. Российский реестр сегодня насчитывает 1893 зарегистрированных добавки, белорусский – 699, реестр Казахстана – 498

добавок.

Несмотря на многократные просьбы участников рынка об отмене регистрации смесей и комбинаций уже зарегистрированных добавок с непостоянным составом, то есть производимых под определенные запросы клиента (который, как правило, не готов ждать полгода), такое решение принято не было. В итоге, производители стали регистрировать только базовые смеси и БМВК.

Классификация кормов для коров



Отмечается также затруднительность работы с реестром по причине многочисленных ошибок, допущенных чиновниками при ведении автоматизированной системы «Ирена». Например, продукция зарубежных производителей оказывается зарегистрированной как отечественная.

В среднем, затраты на регистрацию одного наименования кормовой добавки составляют 200-300 тыс. рублей, что для предприятий среднего бизнеса является большой суммой. Следует отметить, что приказ №48 не содержит определения «кормовая добавка», а ответ о необходимости регистрации новой категории можно получить только в Россельхознадзоре. Срок рассмотрения запроса – до 30 дней. Таким образом, можно сделать вывод о ряде бюрократических препятствий для более активного развития рынка.

Рисунок 4. Структура ассортимента кормового рынка, % (данные SoyaNews)

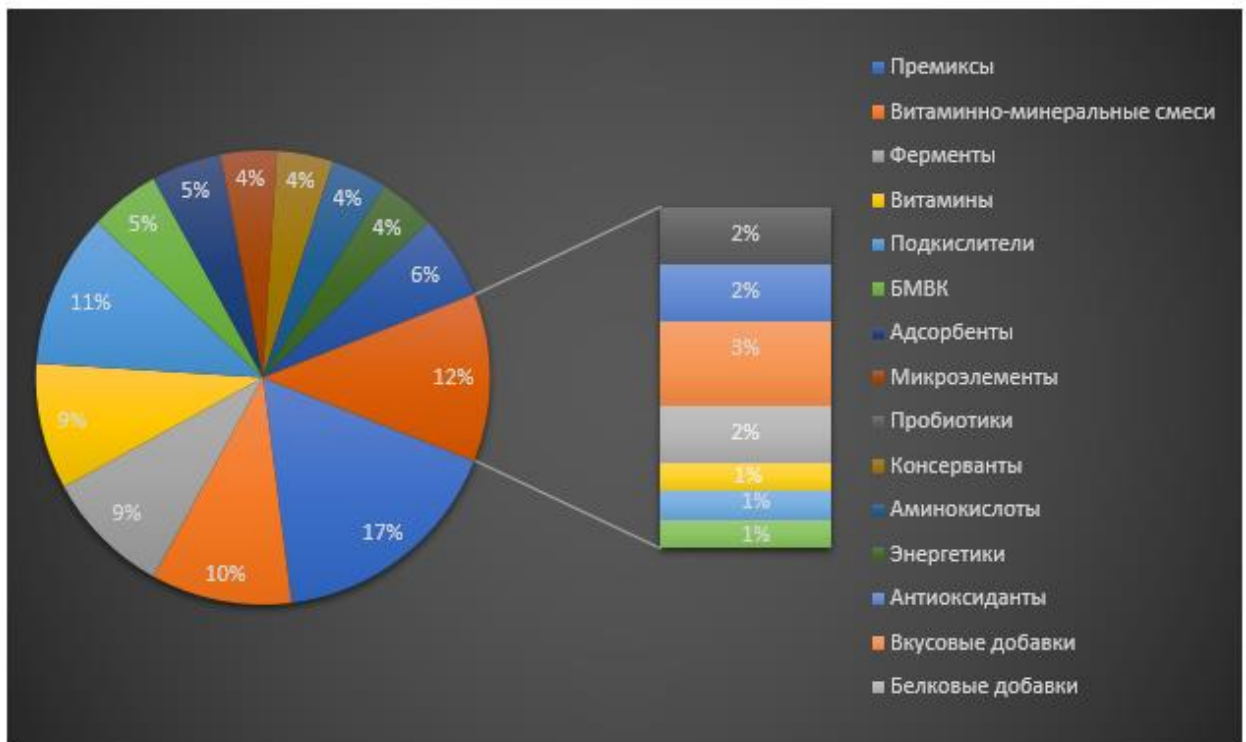
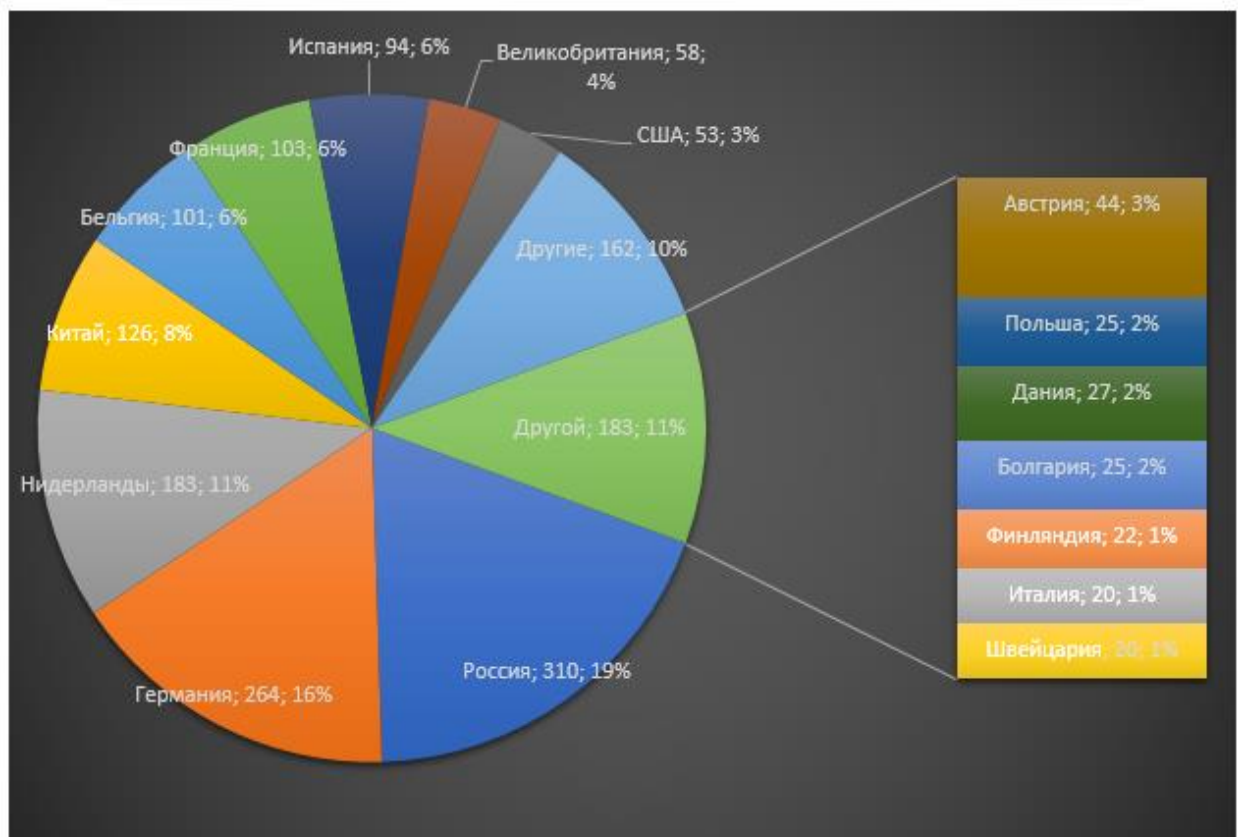


Рисунок 5. Структура рынка кормовых добавок по стране производства, ед., % (данные SoyaNews)



К основным проблемам рынка можно отнести:

- высокую чувствительность рынка к изменениям в зерновой

отрасли

- снижение платежеспособности как покупателей кормов, так и покупателей мяса, что приведет к ужесточению конкуренции и снижению рентабельности производства

- строительство собственных производств животноводческими предприятиями

- снижение доступности кредитных ресурсов

- уменьшение объема государственной поддержки

- недостаточное производство масличных и зернобобовых культур в России

- упадок отечественной микробиологической промышленности

- низкий уровень технического оснащения отечественных производителей, дефицит отечественного оборудования и высокие затраты на модернизацию основных фондов

- дефицит квалифицированных кадров

- несоответствие географии производства территориальному размещению основных потребителей

- низкое внимание к разработкам и внедрению новых технологий производства



Целевые рынки сбыта для производителя смесей комбинированного питания для домашнего скота и птицы:

- Сельскохозяйственные фермы (наиболее желанный вариант для поставщика, так как фермы чаще всего специализируются на определённом виде животных и насчитывают высокое поголовье скота);
- Заповедники и питомники (могут потребоваться кормовые смеси с необычной рецептурой, что может принести больше прибыли или мороки предпринимателю);
- Частные фермерские хозяйства;
- Зоопарки (большое количество разнообразных животных требует больших поставок разнообразного по составу комбинированного корма).



Рентабельность производства зависит от рыночного спроса, динамики цен и покупательной способности фермеров. В общем объёме концентрированных кормов удельный вес комби составляет 31%, из них:

- 41% для птицы;
- 35% для свиней;
- 21% для КРС
- 3% – другое.

На рынке популярны комбикорма для птицы полного рациона (рентабельность производства — 20–30%). Второе место занимают

концентраты, третье — минеральные добавки.

С расширением свиноводческой деятельности возрастает спрос на комбинированные полнорационные корма. Повышается рентабельность производства (18–20%). Концентраты и добавочные балансирующие корма российские потребители используют менее охотно по причине дороговизны.



Рекомендации по входу на рынок кормов:

Необходимо задаться вопросом закупки необходимой техники для изготовления питательных смесей. Приобретение и создание производственной линии для измельчения, фасовки и гранулирования ингредиентов в среднем обойдётся в 1 200 000 рублей. Сюда же следует добавить затраты на аренду производственного помещения, а также помещения под склад.

Потребуется так же хороший запас сырья для изготовления продукции, что потребует поиска и выбора надёжного поставщика ингредиентов для питательных кормовых смесей. Так что по минимальным подсчётам организация рабочего процесса будет упираться в сумму в 2 200 000 рублей (при условии использования не самого мощного оборудования).

Производственные и складские помещения должны иметь температуру не ниже +5°C, обладать достаточной площадью (минимум 60 квадратных метров) и иметь потолки с высотой от четырёх метров.

Процесс производства комбинированного корма можно разделить на несколько этапов:

- Измельчение сырья (сена, соломы, зерна, мела, соли, муки и др.)
- Разделение на порции (если поступил заказ на рассыпчатый

комбикорм, то он фактически готов);

- Выделка гранул;
- Охлаждение продукта;
- Упаковка комбинированной смеси в мешки от одного до десяти килограммов.

Очень важно соблюдать дозировку при изготовлении кормовой смеси и добавлять ингредиенты чётко по рецепту – от этого зависит качество конечного продукта.

Комбинированные корма могут фасоваться по мешкам вручную, при отсутствии оборудования для фасовки питательных смесей.



Так же следует заранее позаботиться о сертификации изготавливаемой продукции. Комбинированные питательные смеси, которые не одобрены ветеринарными стандартами и не прошедшие тестирование на соответствие ГОСТу вызовут недоверие со стороны потенциального покупателя. Поэтому, при изготовлении первой партии комбинированного корма, нужно сразу же обратиться в сертификационные органы для прохождения всех необходимых тестирований на качественное соответствие.

Организация каналов сбыта

При реализации идеи бизнеса по продаже комбикорма можно столкнуться с высокой конкуренцией. Следует искать заказчиков исходя из расположения производства. Если склад находится в черте города, то можно делать акцент на скорости поставок кормовых смесей.

Основная задача – найти одного-двух постоянных покупателей комбинированных питательных смесей и работать на их благо долгое время.

Не рекомендуется сотрудничество с перекупщиками – они захотят закупать у вас продукцию по максимально низкой цене и оптом, и

впоследствии перепродавать с накруткой в 150%.

Привлекайте клиентов приятными ценами, умеренными скидками и быстрыми поставками. Проанализируйте конкурентную среду и выделите отличительный признак, который выгодно выделит Вашу продукцию на фоне продукции других производителей.

Организовывайте встречи с потенциальными покупателями, высылайте пробные образцы продукции, не скупитесь на ознакомительные буклеты и привлекательную упаковку. Можно искать клиентов с помощью Интернета (например, создать свой интернет-магазин) и по телефону – главное, «зацепить» продавца и договориться о встрече или продаже.

Нереализованный корм можно продать на рынке – для этого достаточно договориться с несколькими продавцами.



Прибыль от бизнеса по продаже комбикорма

Опытные предприниматели считают, что при восьмичасовом рабочем дне с ежедневной производительностью в половину тонны в час качественной комбинированной питательной смеси, бизнес окупается за 12-14 месяцев. То есть, чтобы окупиться минимум через год, в месяц нужно производить более 90 тонн комбикорма и продавать его без остатка. Прибыль должна наращиваться за счёт объёмов реализуемой продукции. Кормовые смеси должны поставляться оптом, а при особо больших партиях следует немного снижать цену для того, чтобы заинтересовать клиента и стимулировать его на дальнейшее сотрудничество.

Анализируя отзывы и рекомендации людей, которые уже реализовали

идею бизнеса по продаже комбикорма для домашних птиц и животных можно сказать, что при хорошем маркетинге и наличии 2-3 постоянных покупателей можно отлично заработать. Многие производители комбинированного питания для животных сами становятся владельцами животноводческих комплексов – это удобно для тестирования продукции. Постепенно повышая качество производимой продукции можно завоевать близлежащие рынки, стать монополистом в области производства комбинированных питательных смесей в своём регионе.

Поговорить с фермерскими хозяйствами и частными подворьями, предложить сотрудничество. Необходимо найти одного-двух фермеров, с которыми заключите договор на поставку комбикорма. Не стоит пренебрегать зоопарками, питомниками диких и домашних животных. Проехать по комбикормовым заводам, их достаточно много, и договориться об отпуске нужного комбикорма в необходимых количествах.

Легче договориться с небольшими комбикормовыми производствами. Они тоже входят в рынок и им необходим сбыт и реклама, которую вы обеспечите. На этом можно сыграть. Закупать комбикорма желательно с отсрочкой платежа или с платежами после реализации продукции.

Необходимо проехать по близлежащим селам и попытаться убедить фермеров о закупках комбикорма у вас, предлагая дополнительные условия по доставке или оплате товара. Учитываем сезонность продажи: весной и в первый месяц лета чаще всего будут покупать комбикорма для цыплят и молодняка животных. Дальше в течение года акцент смещается на корма для подращенных животных. На складе всегда должен быть ассортимент и для выращивания птицы, кроликов, КРС и конечно для свиней. Корма для взрослых животных стабильно покупаются круглый год, однако необходимо учитывать сезонность забоя.



Часть экспертов рекомендует также обратить внимание на корма для домашних питомцев, не кошек и собак, а кроликов и прочих травоядных. Возможно получить прибыль и высокий возврат на инвестиции, если организовать доставку кормов непосредственно к клиентам, так как конкуренция гораздо меньше, чем при реализации комбикормов для сельскохозяйственных животных, а доставка на дом в нашем регионе практически не организована. Постоянно растущий рынок домашних питомцев открывает новые перспективы.

Отечественные производители комбикормов реализуют свою продукцию через посреднические компании (оптовиков), а также напрямую конечным покупателям – фермерским хозяйствам, питомникам, зоопаркам, частным хозяйствам и заповедникам. В идеале, конечно, желательно договориться о регулярных оптовых закупках с государственными и частными компаниями. Таким образом, вы сможете обеспечить стабильный сбыт своей продукции. Но скорее всего в первое время вашими основными клиентами будут частные фермерские хозяйства и отдельные фермеры, которые содержат скот и домашнюю птицу.



Отзывы и рекомендации по организации производства

«Для успешной продажи комбикорма ездите по сельским предприятиям и предлагайте свою продукцию — только так можно найти реальных покупателей и изучить их потребности».

Mila Mila

<http://fobiz.ru/showthread.php?t=10238>

«Для заработка на производстве комбикорма нужен большой стартовый капитал, помещения, погрузчик, транспорт. Наценку завесить невозможно,

прибыль получается за счёт объёмов продаж. Хотя рынок достаточно свободный, и есть некрупные хозяйства, которые не могут позволить себе заказать доставку комбикорма на дом».

Nata_C

<http://fobiz.ru/showthread.php?s=cbb75521541f58d60e366b046dfb4bad&t=10238&page=2>

«Главное, наличие в корме дорогостоящих витаминных смесей — премиксов. Без них фермеры поймут, что вы продаёте некачественный корм. Второй фактор — сырьё, которое хорошо усваивается. Нужно производить широкий ассортимент кормов, чтобы удовлетворять требованиям рынка в регионе. Стоит просчитать затраты на производство корма и оценить конкуренцию, чтобы понять, будет ли сбыт».

makingbeef

<http://www.biznet.ru/topic135302.html>

«Бизнес по производству комбикормов выгоден при предварительном точном плане финансовых затрат и грамотной оценке каналов сбыта в регионе. Наладив заранее контакты с потенциальными покупателями кормов, вы обеспечиваете стабильность предприятия на 2–3 года вперёд».

Рынок семян в России и Крыму



Семена как товар отвечают совокупности качеств, которые имеют рыночную ценность и потребительский спрос. Спрос на семена находится в прямой зависимости от спроса на зерно, а также зависит от уровня обеспеченности собственными семенами, размера посевных площадей, размера дохода потребителей, уровня цен на семена, сортовой категории семян, географической среды, рекламы и т. д. Предложение на рынке семян

озимой пшеницы формируется отраслью семеноводства на основе сортосмены и сортообновления семян, так как семеноводство зерновых культур стало в настоящее время предпринимательской деятельностью.

Рынок семян является связующим звеном между продавцами и покупателями. Продавцами на рынке семян выступают научно-исследовательские институты, опытные станции, которые производят оригинальные семена и семена элиты. Семеноводческие хозяйства, производящие семена высших репродукций, индивидуальные предприниматели и общества с ограниченной ответственностью, как правило, занимаются перепродажей семян. Транснациональные компании поставляют на рынок импортные семена.

Рынок семян следует рассматривать и как рынок сортов. Правильно подобранный сорт с учетом региональных условий и при соблюдении сортовой агротехники наиболее полно реализует свои потенциальные возможности. Удельный вес селекции в увеличении урожайности, в частности озимой пшеницы, может достигать 35-40%.

Характер сортовой политики на современном этапе развития несколько изменился. Нивелируется монополия одного сорта, увеличивается количество предлагаемых новых сортов. Например, в Ростовской области растет количество сортов озимой пшеницы, используемых в производстве, что обусловлено отчасти ростом посевных площадей под этой культурой (см. рис. 6).



Рис. 6. Посевные площади и количество сортов озимой пшеницы, используемых в Ростовской области

Среди основных параметров, по которым формируется рынок производителей семян, можно выделить размеры хозяйств-потребителей, объемы закупок, формы собственности предприятий-покупателей - сельскохозяйственные организации, крестьянско-фермерские хозяйства и личные подсобные хозяйства. Также необходимо учитывать способ использования семян потребителем. Семеноводческие хозяйства закупают семена для размножения, потребители (сельскохозяйственные организации

различных форм собственности) - для посева [6].

Рынок семян дифференцирован на группы потребителей, для каждой из которых могут потребоваться различные сорта семян и их репродукции. Таким образом, особенностью рынка семян является то, что он формируется исходя из этапов жизненного цикла семян (рис. 7).

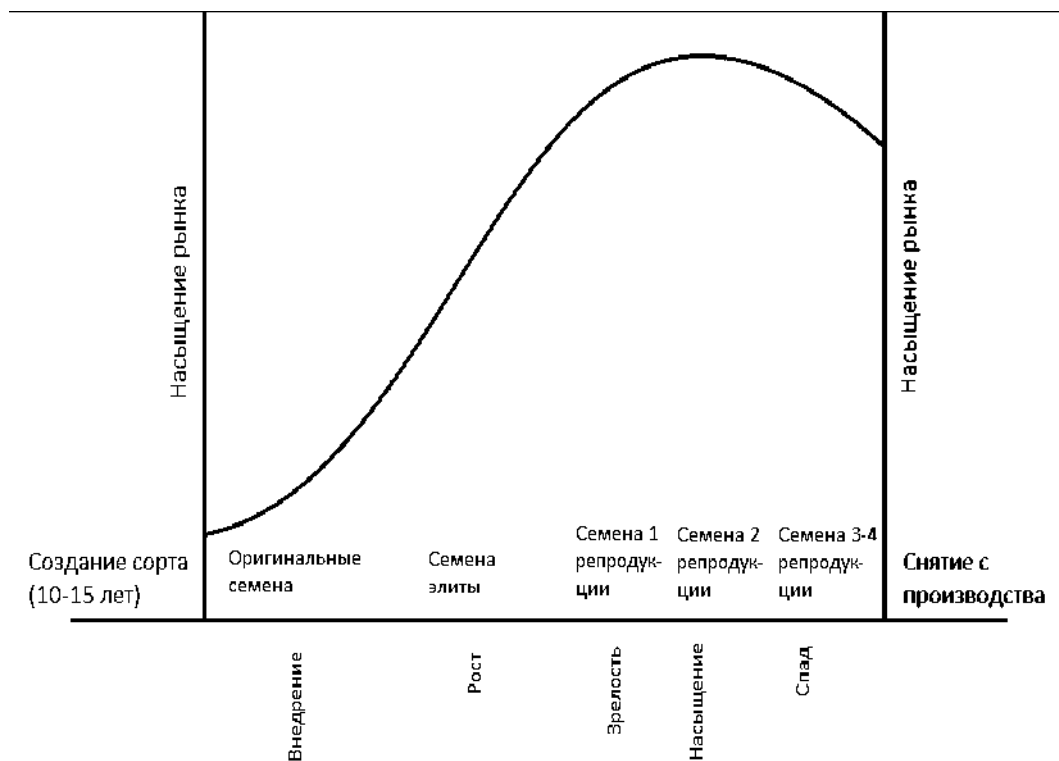


Рис. 7. Этапы жизненного цикла семян сортов

Создание сорта - это селекция, испытание на хозяйственную полезность, новизна, испытание на отличимость, однородность, стабильность, регистрация, внесение в Государственный реестр. На этапе внедрения происходит оценка сортов и посевных качеств семян, проводятся лабораторные испытания, полевые испытания, продвижение, демонстрация посевов этих сортов, защита интеллектуальных прав селекционеров. На этапе роста семена размножают, проводятся рекламные акции, наращиваются коммерческие партии семян, соответственно увеличивается спрос сельхозтоваропроизводителей. На этапе зрелости достигается максимум продаж семян. На этапе насыщения сорт достигает максимального распространения и наступает прекращение роста спроса на семена. На этапе спада сельхозтоваропроизводители переходят на новый сорт, хотя некоторые сорта остаются в производстве. Далее происходит снятие с производства, то есть семена сорта становятся невостребованными сельхозтоваропроизводителями или семена производятся в небольших объемах, что становится невыгодным.

Разработка нового сорта занимает 10-15 лет, но последующие этапы

зависят от таких слагаемых, как конкуренция, развитость рынка и выход на рынок новых сортов, созданных в результате селекции.



В зерновом производстве сорт выступает как нововведение, а сортосмена - как одно из эффективных направлений инновационного процесса и фактора интенсификации при производстве зерна [7]. Инновационный процесс - это процесс превращения идей в новую (усовершенствованную) продукцию, пользующуюся на рынке спросом [8]. Таким образом, семена новых сортов следует рассматривать как инновационный продукт. Потребители инноваций получают прямой экономический эффект от приобретения инновационного продукта, а по расчетам ученых [9, 10] новый сорт обеспечивает 20-25% прибыли. В настоящее время в Ростовской области используется 9,6% семян новых сортов озимой пшеницы, основную долю (50,9%) составляют семена сортов, используемых в производстве 6-10 лет.

Особенностью формирования рынка семян является и то, что спрос на семена существует только в посевной сезон, поэтому семена должны быть доступны сельхозтоваропроизводителям в нужное время, в нужном месте.

На российском семенном рынке представлены фактически все основные семенные компании мира, которые сообщают о стремительном росте объемов продаж качественных семян. Большинство компаний старается предлагать широкий ассортимент овощных культур, но на рынок, как правило, продвигаются отдельные, наиболее популярные товарные группы. Продажу семян большинство компаний ориентирует на профессиональных производителей и на овощеводов. Рынок семян овощных, цветочных и других культур в розничной торговле Санкт-Петербурга и Ленинградской области представлен большим разнообразием фирм. Ассортимент семян, яркая и красивая упаковка с информацией о сорте и агротехнике выращивания способны обеспечивать спрос самого взыскательного покупателя.

По оценкам специалистов по агротехнологиям, около 40% семян овощей фермеры покупают непосредственно у компаний-импортеров, а еще 60% - у региональных представителей, то есть у дилеров и субдилеров. При этом трудно сказать, какой путь лучше, ведь все зависит от конкретных условий

сотрудничества, которые предлагает компания.

Опыт показывает, что наибольшего успеха достигают компании, которые предлагают, кроме семян, еще и детальные технологии выращивания этих культур в агроклиматических условиях региона с возможностью постоянного контакта с квалифицированным агрономом во время вегетации. Очень хороший результат дает проведение демонстрационных полей, причем для семенных компаний, уверенных в качестве своих семян, идеальным является проведение демонстрационных полей, где представлены также семена конкурентов. В большинстве случаев семена покупают профессиональные производители, среди которых наибольшие объемы необходимы фермерам, личным крестьянским хозяйствам, частным производителям и садоводам.



Процесс покупки семян зависит от:

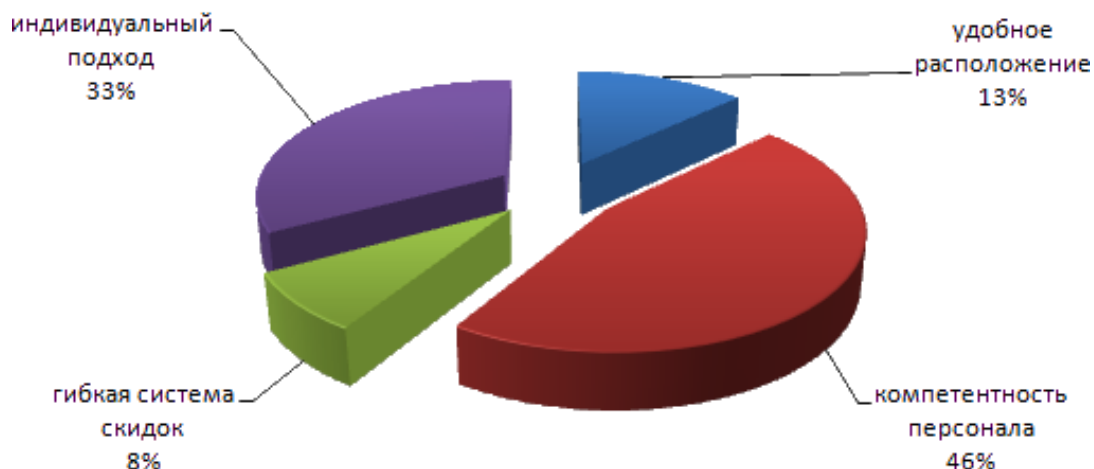
- цены;
- ассортимента семян;
- сервиса, который предлагает этот дилер;
- авторитета его в регионе и уровня доверия.

Главными факторами при реализации семян специалисты считают:

- качество, наличие, ассортимент;
- конкурентоспособность;
- степень "раскрученности" товара (рекламная поддержка);
- красивая упаковка;

- информационная поддержка (максимальное обеспечение продавцов всех уровней от импортера до села информацией о данном сорте).

Рейтинг предпочтений клиентов



Фермеры покупают в основном гибриды овощных культур, которые зарекомендовали себя с самого начала и являются эталонами и стандартами. **Основными факторами влияния на решение о приобретении гибрида или сорта являются:**

- полученный собственный опыт о данном гибриде;
- опыт, полученный хорошим знакомым фермером, и хороший результат;
- наличие и использование определенного гибрида авторитетным фермером этого региона;
- сильная и массовая реклама этого гибрида;
- публикация и распространение информации о весомых преимуществах конкретного гибрида над конкурентом;
- при выборе из двух гибридов одного класса фермеры выбирают дешевый и более популярный;
- убеждение фермера продавцом, который непосредственно находится в прямом контакте с покупателем;
- авторитет фирмы на рынке.

Качество семенного материала - вопрос злободневный не только для дачников, но и для всего сельского хозяйства. Ведь от этого зависит и урожайность, и прибыль семеноводов - поставщиков элитных семян. Так что такой продукции традиционно уделялось особое внимание на государственном уровне - специалистами были разработаны жесткие требования, регламентирующие все стадии процесса производства, которые легли в основу различных стандартов. Работа над нормативной базой ведется и в настоящее время.

С 2005 г. в России действует ГОСТ (национальный стандарт РФ) 52171-

2003 "Семена овощных, бахчевых культур, кормовых корнеплодов и кормовой капусты. Сортовые и посевные качества. Общие технические условия", разработанный ВНИИ селекции и семеноводства овощных культур. Этот документ регламентирует принципы выпуска на рынок семян овощных и бахчевых культур и гармонизирован с другими стандартами, действующими в этой области. Таким образом, документ гарантирует определенные свойства продукции.

Разумеется, ГОСТ необходим прежде всего для производителей - семеноводческих ферм, селекционных станций и т. д. Но он имеет значение для любого продавца и потребителя. Если садовод, направляется в магазин за определенным сортом огурцов, который прошлым летом так порадовал его хорошим урожаем, то, разумеется, он будет ожидать такого же результата и от новой упаковки семян. Для того чтобы эти ожидания оправдались, продукция должна обладать такими же свойствами: всхожестью, жизнеспособностью, чистотой сорта, и т. д. Стабильность свойств данной продукции и гарантирует ГОСТ, в соответствии с которым она производится.

Особое внимание в соответствии с требованиями федерального закона "О техническом регулировании" уделяется требованиям безопасности для здоровья и экологичности продукции. Семена, в которых обнаружены вредители, возбудители болезней растений, сорняки, имеющие карантинное значение для РФ, а также живые вредители и их личинки, повреждающие семена, к посеву не допускаются.

Если семена были обработаны химическими или биологическими препаратами, то они, согласно ГОСТу, должны иметь соответствующие надписи и сопроводительные документы, содержащие сведения о возможных негативных воздействиях на здоровье человека и окружающую среду.

Согласно ГОСТу, семена овощных и бахчевых культур, кормовых корнеплодов и кормовой капусты подразделяют на три категории (или ступени размножения): оригинальные, элитные и репродукционные семена. Согласно федеральному закону "О семеноводстве", оригинальные семена производятся оригинатором сорта или уполномоченным им лицом, элитные семена получают в результате размножения оригинальных семян, а репродукционные семена - это поколения, следующие за элитными. При этом гибридные семена первого поколения являются репродукционными семенами.



Для посева используют семена овощных, бахчевых культур, кормовых корнеплодов и кормовой капусты сортов и гибридов, внесенных в Государственный реестр селекционных достижений, допущенных к использованию.

По сортовой частоте семена делятся на три категории в соответствии с требованиями стандарта. Элитные семена и репродукционные семена, которые используются для семеноводческих целей, по сортовой чистоте должны соответствовать требованиям первой категории.

Семена тепличных сортов и гибридов огурца, сладкого перца и томата по сортовой чистоте и содержанию гибридных семян делят на две категории.

Необходимо отметить, что требования к сортовой чистоте устанавливаются жесткие даже для второй и третьей категорий: так, для третьей категории ревеня - 85 процентов, для бобов - 95 процентов, а для сахарных и луцильных сортов гороха с мозговыми семенами - 97 процентов.

Устанавливается и содержание в примеси сортов и резких гибридов в числе общей примеси в третьей категории - она должна быть не более 5% для салата, 2% для свеклы и т. д.

На маркировке семян должно быть указано наименование культуры, название сорта или гибрида, номер партии, масса или количество семян, наименование и номер документа, удостоверяющего сортовые и посевные качества семян, обозначение настоящего стандарта, срок годности, название компании и ее адрес. Если на упаковке не предоставлена вся необходимая по ГОСТу информация, то содержимое может не соответствовать высоким требованиям к качеству продукции.

Семена подсолнечника пользуются хорошим спросом и характеризуются высокой рентабельностью производства. Производство

кукурузы менее рентабельно, но все равно выгодно за счет высокого спроса на эту культуру. По прогнозам экспертов, сейчас становится выгодно заниматься семенами сои. Спрос на этот товар растет очень быстрыми темпами.

Все семена, предлагаемые для посадки, можно условно разделить на сорта и гибриды. Последние от сортов отличаются тем, что дают более высокую и, что главное, прогнозируемую урожайность, а соответственно, пользуются повышенным спросом у фермеров. Правда, стоят они существенно дороже: если 100 г семян огурцов элитного сорта обойдутся покупателю в 30 грн., то за аналогичную порцию гибридных семян потребителю придется выложить 300 грн. Также гибриды более требовательны к условиям выращивания. С сортами все проще — четко прогнозируемой всхожести они не дают, но и не столь прихотливы к погодным условиям.

Соответственно, гибриды ориентированы, в основном, на сельхозпроизводителей-профессионалов, тогда как неприхотливые сорта покупают чаще дачники.

Основные клиенты производителей семян — сельские хозяйства. Зарекомендовавшие себя производители в рекламе не нуждаются. Но новому игроку продвигать свою продукцию все-таки придется. Наиболее эффективный способ продвижения — участие в выставках.

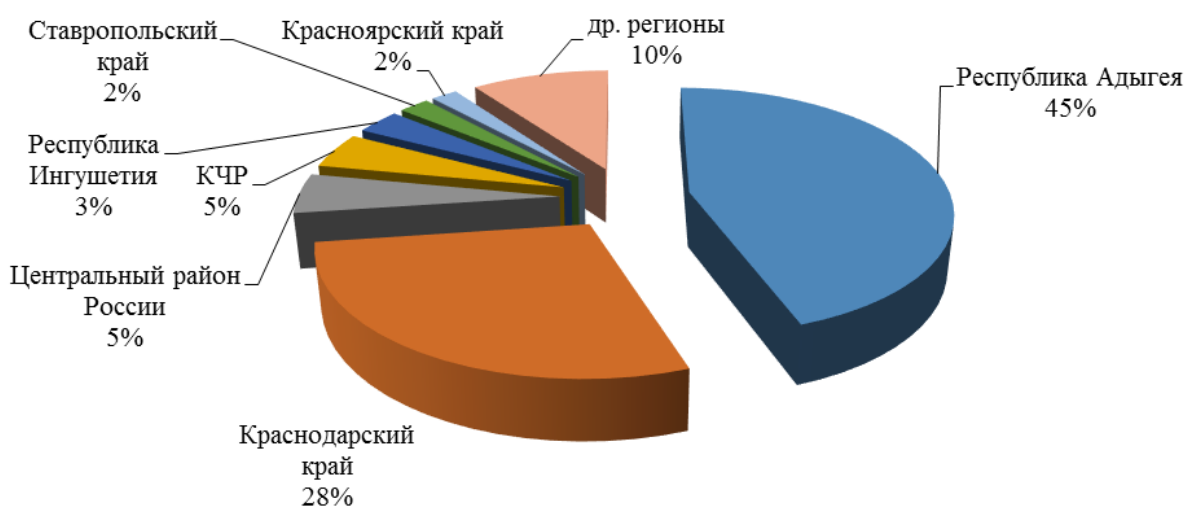


Следует учитывать, что огромное количество товара не распродается из-за несвоевременных поставок и ошибок при прогнозировании потребительского спроса. Эксперты называют цифру рентабельности — 30-50%.

Одна линия по упаковке семян также обойдется в сумму около 1,5 миллионов рублей. Наконец, стоит позаботиться об оборудовании своих ангаров, тут предпринимателю доступно множество вариантов решения своего вопроса. Зерно, которое будет быстро продано, может храниться не в специально оборудованном месте, некоторые же семена хранятся в межсезонье, некоторые дозревают определенное время уже на складе, поэтому цена на оборудование своих ангаров очень сильно отличается. Самый простой склад в своей постройке (некапитальное сооружение) обойдется предпринимателю в стоимость строительных материалов, потому что его

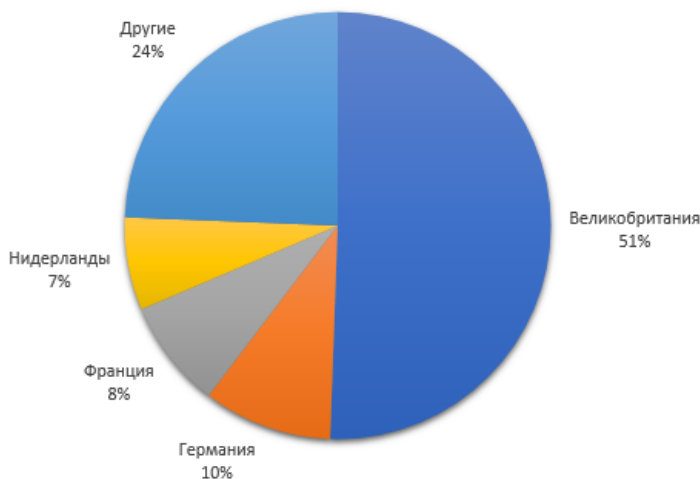
можно сделать своими руками (простой деревянный ангар), самые сложные постройки стоят несколько десятков тысяч за квадратный метр. Склады можно и арендовать, стоимость аренды также сильно отличается в зависимости от оснащённости зернохранилища. В дополнение покупается техника для своего производства, сюда относятся зерноуборочные комбайны, тракторы, машины для транспортировки, обычно сумма на транспорт составляет несколько миллионов рублей. Правда, некоторые предприниматели, не располагая такими средствами, технику арендуют, потому что, например, комбайн нужен только в определённые периоды и простаивает большую часть времени.

Производство зерновых семян напрямую зависит от урожайности зерновых культур. В 2017 г. суммарный сбор зерна в России составил 134,1 млн. тн. Лидером по сбору зерна в стране является Краснодарский край — 14 107,4 тыс. тн.



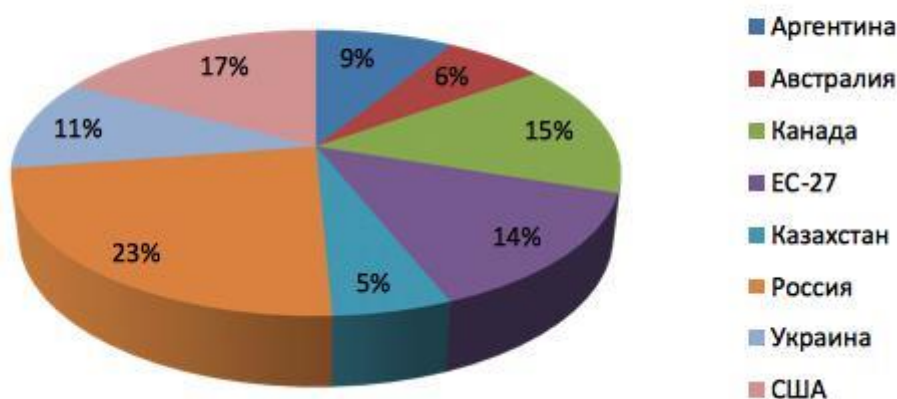
Согласно расчетам аналитиков DISCOVERY Research Group, объем производства семян для посева в России в 2017 г. составил 14 486 тыс. тн. Темп прироста был равен 12,4% натурального объема. В 2016 г. этот показатель равнялся 12 891 тыс. тн.

КРУПНЕЙШИЕ РЫНКИ ЕВРОПЫ



Объем импорта семян для посева в Россию в 2017 г. составил \$595 183 тыс. Темп прироста был равен 33,8%. В 2015 г. объем импорта составил \$444 859 тыс. Наибольшую долю в импорте семян трав в Россию в 2017 г. занимала группа «СЕМЕНА РАЙГРАСА» (4 100,7 тн). Среди семян бобовых, в 2017 г. в Россию импортировали только семена люпина (0,3 тн). Наибольшую долю в импорте семян кунжута, сафлора, рапса, сурепицы и горчицы в Россию в 2017 г. занимала группа «СЕМЕНА РАПСА». Доля группы составила 99,8% натурального объема категории и 99,9% стоимостного объема категории.

Структура мирового экспорта пшеницы в сезоне 2018-2019 (февральский отчет USDA)



Объем экспорта семян для посева из России в 2017 г. составил \$192 466 тыс. Темп прироста был равен 31,6%. В 2016 г. объем экспорта составил \$146 237 тыс. Наибольшую долю в экспорте семян трав из России в 2017 г. занимала группа «ГАЗОННАЯ СМЕСЬ» (439,3 тн). Наибольшую долю в экспорте семян бобовых из России в 2017 г. занимала группа «СЕМЕНА ВИКИ» (246,5 тн). Наибольшую долю в импорте семян кунжута, сафлора, рапса, сурепицы и горчицы в Россию в 2017 г. занимала группа «СЕМЕНА РАПСА». Доля группы составила 99,8% натурального объема категории и 99,9% стоимостного объема категории.

Корреляция динамики переходящих мировых запасов и мировой цены на пшеницу



Цена семян складывается из нескольких факторов. Это огромные затраты на многолетнюю селекционную работу, включающую деятельность целого коллектива ученых в течение многих лет, а также на эксплуатацию современных лабораторий, позволяющих комплексно решать в кратчайшие сроки любые селекционные задачи.

К ключевым факторам, определяющим спрос на зерновые культуры, относятся численность населения и уровень развития экономики.

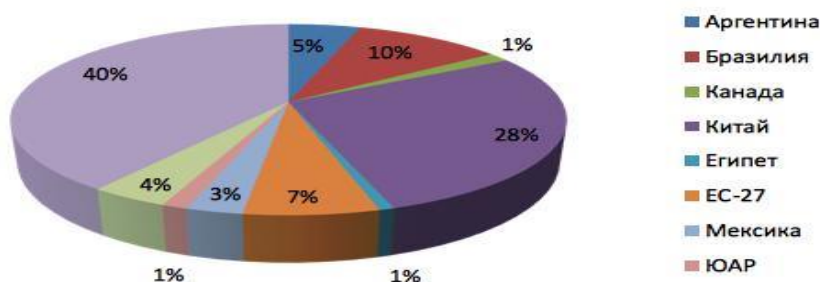
Сейчас производители предлагают разные виды специально обработанных семян, упрощающих или вообще исключаящих предпосевной процесс их обработки.

1. Дражированные (гранулированные) семена
2. Плазменные семена
3. Гелевые семена
4. Биогелевые семена
5. Инкрустированные семена
6. Семена на ленте

Объем рынка семян для посева в России в 2017 г. составил 13 728 тыс. тн, что эквивалентно \$2 682 млн. Темп прироста объема рынка составил 13% натурального объема рынка и 9% стоимостного. Тенденция к росту рынка семян сохранилась и в 2018 г., темп прироста составил 12,4% натурального объема рынка и 9,5% стоимостного.

Сегодня основные полевые культуры разделяют на сортовые – пшеница, ячмень, нут (встречаются и гибриды, но довольно редко) и гибридные – кукуруза и подсолнечник. На российском рынке гибриды продают в основном зарубежные компании, которые открыли в нашей стране филиалы или дочерние компании, сорта зерновых – отечественные селекционеры.

Структура мирового производства кукурузы в сезоне 2018-2019 (февральский отчет USDA)



Один из самых крупных производителей семян в России – Syngenta, дочерняя структура швейцарской компании, которая производит средства для защиты растений и семена разных культур. Из полевых выпускает подсолнечник (27 гибридов), кукурузу (20 гибридов), ячмень (1 сорт) и другие. На сегодняшний день в России Syngenta продает 360 гибридов и входит в тройку высокотехнологичных производителей семян. По информации компании, треть объема реализуемых в стране семян подсолнечника и кукурузы делают на местных мощностях. Несколько агрохозяйств выращивают семена, которые потом обрабатывают по технологии Syngenta на партнерских предприятиях. Они располагаются в Краснодарском крае, Карачаево-Черкесии, Северной Осетии, Белгородской области. В мае прошлого года в Воронежской области компания начала строить институт защиты семян, его открытие намечено на конец текущего года. Российские аграрии покупают у этой компании в основном подсолнечник и кукурузу. Поэтому специалисты Syngenta стараются улучшить гибриды этих культур.

Один из конкурентов Syngenta – компания DuPont Pioneer. В России у нее есть два исследовательских центра, в Краснодаре и Липецке. В Ростове-на-Дону функционирует ООО «Пионер Хай-Бред Рус» – «дочка» компании «Pioneer Hi-Bred International Inc.» (одного из подразделений американской DuPont). Ее специалисты выводят новые гибриды агропромышленных культур. В России компания также продает средства для защиты растений. «Набор» аналогичен тому, который представлен у Syngenta, основные культуры – подсолнечник (около 30 гибридов) и кукуруза (около 30) и т. д.

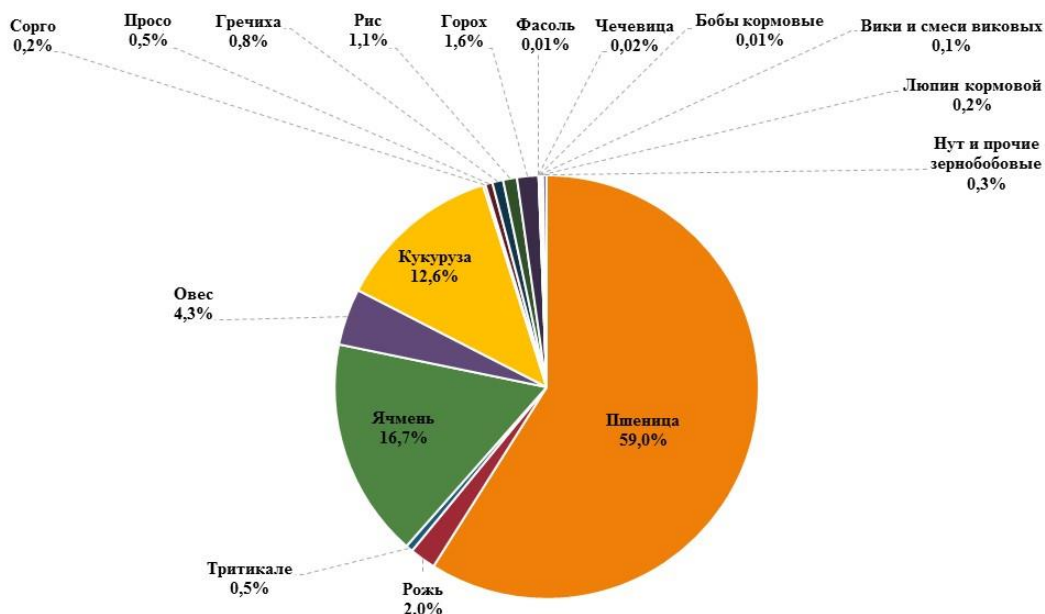
Большую тройку заграничных гигантов замыкает Bayer. Эта компания больше известна производством лекарственных препаратов. Но одно из подразделений занимается продажей семян и разработкой гибридов. Если говорить только о полевых культурах (овощные у нее тоже представлены), то в каталоге три позиции – подсолнечник, кукуруза и сорго. По 5-15 гибридов на каждую. Причем большую часть этих гибридов разрабатывают французские селекционеры Euralis. У Bayer есть права на продажу этих семян. Соглашение между двумя организациями подписано в середине 2014 года.

Еще одна крупная компания Limagrain (главный офис во Франции) также продает в России гибриды кукурузы, подсолнечника и несколько сортов пшеницы и ячменя. Первые две культуры реализуют под маркой «Nickerson». В 2009 году в Краснодаре открылся филиал «Limagrain Verneuil Holding». Его сотрудники продают аграриям кукурузу и подсолнечнику (около 20 гибридов), причем кукурузу четко разделяют (в компаниях, о которых мы говорили ранее этого не было) на зерновую (9 гибридов) и силосную (5 гибридов). Специалисты компании также создают защитные средства для растений.

Структура производства зерна в России по виду
(включая зернобобовые культуры) в 2015 году, %
Общий объем сборов – 104,8 млн тонн



ЭКСПЕРТНО-
АНАЛИТИЧЕСКИЙ
ЦЕНТР
АГРОБИЗНЕСА
www.ab-centre.ru



Новые сорта пшеницы и ячменя обычно выводят в научно-исследовательских и селекционных центрах. Наиболее крупные располагаются в регионах-рекордсменах по объему урожая: Ставропольский научно-исследовательский институт сельского хозяйства, Национальный центр зерна имени Павла Лукьяненко (Краснодарский край), аграрный научный центр «Донской» (Зерноград, Ростовская область) и другие. Они начали работать еще в довоенное время. Эти центры помимо селекции новых сортов, работают и над созданием гибридов (чаще всего кукурузы). Но в каталогах этих учреждений выбор сортов пока больше, чем гибридов.

Приобретая семена гибридов, аграрии должны понимать, что они лучше отзываются на удобрения и агротехнику. Но они дают большой урожай только в первый год, затем идет спад. Поэтому семена гибридов нужно обновлять каждый год. Отечественным компаниям пока трудно конкурировать с зарубежными производителями гибридов. Но несколько серьезных российских игроков уже есть. В качестве примера можно привести «Росагротрейд». Она использует передовой опыт в селекции подсолнечника, кукурузы, пшеницы и других культур отечественных (Краснодарский НИИСХ) и французских селекционеров (RAGT Semences, Florimond Desprez), выращивает семена, доводит их до посевных кондиций на своем современном заводе «Симбриа» в Краснодарском крае, применяя наукоемкие проекты. «Росагротрейд» напрямую продает и доставляет семена в хозяйства своим автотранспортом в 16 регионов России. Стоимость их продукции на 2-3 тысячи рублей за посевную единицу меньше, чем у зарубежных производителей.

По данным минсельхоза Краснодарского края, на Кубани практически 100% семян пшеницы и ячменя селекционированы и произведены в России.

Чуть хуже обстоят дела с отечественными соей, ей засеяно 80% площадей, подсолнечником — 40%, кукурузой — 30%. А вот доля российских семян сахарной свеклы составляет лишь 1% от потребности региона. Что же касается овощей, то, по мнению опрошенных „ЭР” экспертов, точных данных по этому поводу нет. Зачастую семена отечественной селекции выращиваются за рубежом, из-за этого они автоматически считаются импортными.

Эксперты считают, что на 80–90% отечественное товарное производство овощей зависит от иностранных семян. Точной статистики по доле рынка семян овощей российского производства нет, всегда называются приблизительные цифры. Статистика по каждой культуре не ведется в полной мере. Например, практически все семена капусты производятся за границей, но на самом деле это отечественные гибриды, хотя и выращиваются они за пределами страны. Как только их ввозят в Россию, они считаются, иностранными.

Отечественные семена не всегда соответствуют потребностям овощеводов. В частности, в России на протяжении длительного времени большое внимание уделяли салатным сортам томатов, сбор которых осуществляется вручную. Между тем производители томатной пасты, маринованных помидоров и подобной продукции заинтересованы в сортах, которые можно убирать комбайнами. Именно поэтому они обращаются к иностранным производителям. Те в свою очередь наладили производство, рассчитанное под собственные технологии и, что немаловажно, зарубежную технику.

В НИИ «Всероссийский научно-исследовательский институт риса», расположенном в Краснодаре, в отделе овощного семеноводства работают всего около полутора десятка человек. Малочисленность штата объясняется тем, что основная специализация института — рис. В НИИ занимаются селекцией и производством семян овощей для открытого грунта, в частности капусты белокочанной, перца сладкого, томатов, фасоли, чеснока, тыквы, арбуза и дыни. Семена реализуют сельхозпроизводителям, но в ограниченном количестве.

Ситуация с селекцией и семеноводством сахарной свеклы находится в еще более тяжелом положении. Сегодня на Кубани 99% семян культуры — импортные. Крупнейшим производителем этой продукции в крае является АО «Успенский сахарник», которое работает в тандеме с одним из бельгийских производителей семян. 40% площадей подсолнечника на Кубани засеяны отечественными семенами, селекционированными в Краснодарском крае сотрудниками «Всероссийского научно-исследовательского института масличных культур имени В. С. Пустовойта».

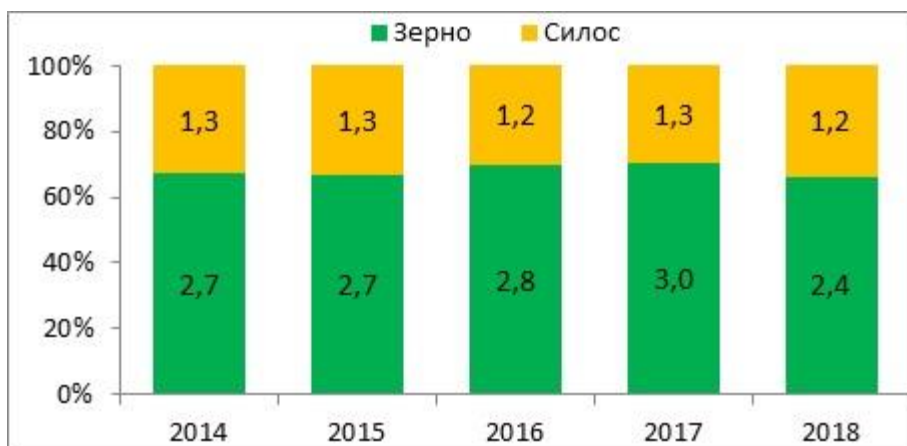
Селекцией риса, в том числе длиннозерных и среднезерных сортов, также занимаются в ГК «АФГ Националь», которая производит белое зерно на территории Кубани и Ростовской области.

Рынок коммерческого семенного материала в России в основном представлен тремя культурами – кукуруза, подсолнечник и рапс.

Семена кукурузы — один из самых значимых сегментов глобального рынка. По данным AgriGlobe, в 2017 году в денежном выражении доля семян кукурузы составила 39% от мирового рынка коммерческих семян. Потребление семян кукурузы в России составляет менее 2% от общемирового объема. Однако на российском рынке это одна из значимых культур, доля которой составила 22% в 2017 году (в денежном выражении). По данным компании Клеффманн Групп, рынок семян кукурузы в России в 2017 году оценивался в 23 млрд руб. Площадь под кукурузой в 2017 году достигла своего пика за последние пять лет и составила 4,3 млн Га. Однако неблагоприятные условия 2017 года отрицательно повлияли на развитие этого сегмента рынка. В 2018 году произошло сокращение посевных площадей под кукурузой на 15% по сравнению с рекордным 2017 годом до 3,6 млн Га.

До 2017 года рост посевных площадей кукурузы происходил в большей степени за счет сегмента зерновой кукурузы. Доля силосной кукурузы оставалась примерно на одном уровне – 1,2-1,3 млн Га. Этот же уровень силосной кукурузы сохранился и в 2018 году, снижение произошло в сегменте зерновой кукурузы (График 1).

График 1. Посевные площади под кукурузой 2014-2018 по типу использования, в млн га.



В итоге этих изменений рынок семенного материала кукурузы по данным Клеффманн Групп сократился в 2018 году 15% по сравнению с предыдущим годом.

Семена подсолнечника

Пожалуй, одной из экономически интересных и рентабельных масличных культур является подсолнечник. Данная культура востребована как на внутреннем, так и на мировом рынках.

С каждым годом посевная площадь данной культуры продолжает расти. По состоянию на август 2018 года площадь подсолнечника составила 8,07 млн Га, что на 2,6% больше чем в 2017 году (7,86 млн Га), и на 8% больше чем в

2016 году (7,47 млн Га).

Возделыванием подсолнечника занимаются 39 регионов Российской Федерации. Наибольшие посевные площади в Саратовской, Оренбургской и Ростовской областях. Суммарные посевные площади по подсолнечнику в этих регионах составляют 34,7% от общей посевной площади культуры по стране.

В 2018 году компанией «Клеффманн Групп» Россия было опрошено 791 хозяйство в 33 регионах РФ, которые занимаются возделыванием данной культуры. На основании данного исследования можно сделать некоторые выводы:

1. Наблюдается тенденция снижения доли отечественных производителей семян подсолнечника в натуральном выражении: в 2016 году их процент составлял 30,2%, в 2017 году 24,6%, а в 2018 уже 21,7%.
2. Начиная с 2015 года, идёт увеличение площадей подсолнечника, засеваемых гибридами. В 2016 году это составляло 76%, в 2017 - 79%, и в 2018 уже 82%.
3. Так же идет рост посевных площадей под технологичными гибридами (устойчивыми к технологиям Clearfield, Clearfield Plus, ExpressSan, Tribenuron Methyl Tolerance). В 2016 году доля этих гибридов в абсолютном выражении составляла 29%, 2017 — 36%, 2018 — 46%. Все чаще фермеры приобретают устойчивые к пестицидам гибриды, для упрощения гербицидных обработок, и как следствие — увеличение урожайности.

Основным критерием выбора сортов/гибридов подсолнечника являлась потенциальная урожайность и всхожесть семян. Устойчивость к болезням стоит на восьмом месте, хотя на практике это одна из самых острых проблем выращивания подсолнечника. На данный момент из 791 опрошенных хозяйств, у 152 существуют проблемы с болезнью, средний процент поражения — 17,14% площадей. Для сравнения в 2017 году проблемы с болезнью были у 122 хозяйств и средний процент поражения составлял 19,4%.

В основном подсолнечник перерабатывается на масло, кондитерское использование, продажу на заводы «семечкой», и в малых долях — на посевы в хозяйстве, биодизель и силос.

Семена рапса (яровой и озимый)

2018 год ознаменовался для ярового рапса масштабным увеличением посевных площадей. В период с 2015-2017 культивируемая площадь, занятая яровым рапсом, менялась незначительно: 2015 — 882 тысяч Га, 2016 — 894 тысяч Га, 2017 — 861 тысяч Га. В 2018 году площадь составила 1 386 тысяч Га (+61%).

На рапсе, так же, как и на подсолнечнике применяется технология Clearfield. С 2017 года наблюдается заметный рост использования данной технологии (Таблица 1).

Процентное соотношение посевных площадей ярового рапса на территории РФ занятых под традиционной/Clearfield технологиями за 2015-2018 г.

Технология \ Годы	2015	2016	2017	2018
Традиционная	92%	92%	86%	82%
Clearfield	8%	8%	14%	18%

Стоит отметить, что процентное соотношение площадей, засеянных сортами/гибридами в последние годы увеличивается в пользу последних (Таблица 2).

Процентное соотношение площадей, засеянных сортами/гибридами ярового рапса на территории РФ за 2015-2018 г.

Метод селекции \ Годы	2015	2016	2017	2018
Сорта	86%	79%	73%	66%
Гибриды	14%	21%	27%	34%

Лидирующие позиции в текущем сезоне, сохраняет гибрид Salsa CL, которым было засеяно 8% от всей площади занятой под культурой (до 2016 года включительно первенство держали отечественные сорта).

На рынке семян озимого рапса не наблюдается существенных изменений или ярко выраженных трендов.

Анализ предложения на рынке кормов и семян Крыма и ближайших областей.

В Крыму и ближайших регионах, по данным интернета, наиболее активны 7 предприятий по производству кормов:

1. «Аграрс Гирей», п. Нижнегорский. Оплата наличным и безналичным способом, бесплатная доставка и выгрузка товара по Крыму, минимальный размер заказа – 1 мешок. Доставки небольшим фермам, домашним хозяйствам, птицефабрикам, свинофермам, крупным магазинам.
2. «Комбикорм», склады в Джанкое, Красногвардейском, Кировском.
3. «Агролайф», г. Евпатория. Оплата наличным и безналичным способом, возможна бесплатная доставка, доставка под заказ, производство комбикорма под заказ по спецификации клиента.
4. «Южная корона», г. Симферополь. Дистрибьюторский центр БКЗ «Южная корона». Доставка по Крыму, сопроводительный пакет документов, консультации.

5. «Казачий амбар», г. Алушта, с. Изобильное. Широкий ассортимент товаров для животных, в том числе корма для сельскохозяйственных животных и птиц.
6. «Гутен Агро», г. Краснодар. Завод по производству комбикормов в Краснодаре, корма в рассыпном виде и в форме крупки. Корма для бройлеров, для кур, в т.ч. несушек, для другой домашней птицы, для кроликов и свиней. Работает по немецкой технологии, является официальным представителем «ХЛ Гамбургские высокопродуктивные корма». Работает по всему ЮФО и СКФО.
7. ООО «МиксЛайн», Краснодарский край, ст. Брюховецкая. Доставка по всему СНГ, оплата по наличному или безналичному расчету. Собственное производство по ГОСТам, работает в течение 19 лет. Консультации, индивидуальное производство по необходимой рецептуре.
8. «Грамм», г. Ростов-на-Дону. Комбикорма для бройлеров, несушек, уток, гусей, индюков, перепелов, КРС, свиней, кроликов и рыб.
9. «Кормика», г. Батайск. Корма для бройлеров, уток, индеек, несушек, свиней, кроликов, рыбы, дичи.

Присутствие других фирм в интернете незначительно, вероятность покупки через них значительно ниже.

В рамках данного исследования проведен анализ прайс-листов компаний, которые наиболее активно рекламируются в регионе.

Необходимо отметить, что большинство компаний продают как семена, так и корм, причем корм не только для сельскохозяйственных животных, но и для домашних. В прайсах также присутствуют различные зоотовары.

Разнообразие предлагаемых групп товаров на рынке кормов показано в следующей таблице.

Название компании	Отд. крупы	Кол-во позиций с/х										Сопут. зоотов.
		Добавки и премиксы	Свиньи	КРС	Птица	Кролики и нутрии	Рыбки	Кошки	Собаки	Дом. птицы	Другие дом. жив.	
Аграрс Гирей	19	11	3	4	35	-	-	10	7	-	-	26
Казачий амбар	18	54	3	4	64	4	10	55	42	11	26	138
МиксЛайн	16	61	3	3	25	21	258	174	156	341	422	1526
Новые Комбикорма	-	-	-	-	9	3	-	-	-	-	-	-

Южная Корона	-	14	5	2	27	2	-	-	-	-	2	-
-----------------	---	----	---	---	----	---	---	---	---	---	---	---

Проведенный анализ прайс-листов фирм-лидеров рынка показывает, что разница в стоимости кормов, произведенных в Крыму и за его пределами, составляет на данный момент от 12 до 29,5%. Такая существенная разница вызвана различной логистикой, включением/невключением доставки в стоимость товара, различными закупочными ценами, разницей в стоимости хранения.



Выводы и рекомендации.

1. Рынок кормов и семян в Республике Крым перспективен и постоянно развивается, его нужды не покрываются местными производителями.
2. Пути продвижения на рынок кормов и семян: реклама в СМИ, в интернете, позиционирование в магазинах. Наиболее перспективным представляется налаживание личных контактов с потенциальными покупателями (для кормов и семян), распространение через сеть магазинов (для семян).
3. Важные факторы для входа на рынок кормов и семян: цена, качество, скорость доставки, наличие бесплатной доставки, удобство в использовании, безопасность продукта. Обязательно наличие сертификатов на продукцию, сезонное оборачивание кормов, оборудованные складские мощности в Крыму.
4. Предполагаемый возврат на инвестиции должен составить от 25 до 30% в первый год.
5. Постоянно растущий рынок кормов для домашних животных следует также принимать во внимание. Для некоторых видов домашних животных корма принадлежат к той же товарной группе и производятся теми же производителями, что и для сельскохозяйственных животных.
6. Как в случае с домашними животными, так и с семенами, наличие доставки на дом может быть важным фактором выбора поставщика для частных покупателей.
7. Разгрузка за счет продавца на месте доставки может влиять на выбор поставщика при прочих равных.
8. При возможности производить корма по индивидуальным рецептам, запрашиваемым данным конкретным клиентом, продажи увеличиваются.
9. Для оптовых поставок семян возможно налаживание партнерства с племенными и исследовательскими центрами ЮФО.

