SN

SOYANEWS

ГМО: РОССИЙСКИЙ ПАРАДОКС VS. ЗАРУБЕЖНАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ

СДЕЛКИ ВЕКА: ПЕРЕДЕЛ МИРОВОГО ХИМИЧЕСКОГО РЫНКА

2017 печатная версия

американские каникулы SoyaNews

РАСТИТЕ С ЛИДЕРОМ

ИНТЕРВЬЮ С КОММЕРЧЕСКИМ ДИРЕКТОРОМ «КОУДАЙС МКОРМА» ТИМУРОМ МУДАРИСОВЫМ

с. 6

КМ коудайс мкорма
технологии, качество, инновации

СЧАСТЛИВОГО НОВОГО ГОДА И РОЖДЕСТВА!

Примите наши искренние пожелания здоровья, благополучия и исполнения желаний в Новом Году! Мы благодарим за то, что Вы выбираете нас и надеемся, что в следующем году наше сотрудничество станет еще плодотворнее.

www.evonik.com/animal-nutrition
animal-nutrition@evonik.com

EVONIK
POWER TO CREATE

Слово главного редактора

Дорогие друзья!

Еще раз убедившись в том, что аудитория печатной версии журнала SoyaNews только растет, мы подготовили для вас его очередной, пятый выпуск!

В этом году мы решили осветить очень разные, но актуальные для нашего рынка темы, главными из которых стали неиссякаемая полемика вокруг ГМО, нашумевший рекорд по сбору и экспорту зерна, последние тенденции комбикормового рынка, а также наш эксклюзив – ряд материалов, подготовленных по итогам поездки в США.

Уходящий год оказался увлекательным и насыщенным для нашей отрасли, и мы надеемся, что наступающий год станет не менее успешным и плодотворным, принесёт с собой интересные события и хорошие новости. Обещаем и дальше держать вас в курсе происходящего!

Полные версии всех материалов, размещенных в данном журнале, вы, как всегда, найдете на нашем сайте. А самых внимательных на следующей странице ждет приятный сюрприз! Напоследок хочется напомнить, что мы всегда открыты для разностороннего сотрудничества и рады обратной связи от наших читателей. Если у вас есть какие-либо замечания, вопросы, пожелания или вы просто хотите написать нам письмо – направляйте информацию на адрес info@soyanews.info!

Оставайтесь с нами!

Мария Горькова

В номере:

Не все добегут до финиша с.6

Сделки века с.12

Российские фермеры не носят ковбойских шляп с.20

«Эффект ГМО на окружающую среду только положительный» с.36

Красота по-американски с.42

Запрет ГМО в России: спасение или ошибка с.48

А также биржевые прогнозы, тенденции комбикормового рынка России, яркие моменты минувшего года и деловой календарь-2017!

Дорогие друзья!

От всей души поздравляем Вас с Новым годом и Рождеством!

Пусть в новом году
станут реальностью самые оптимистичные прогнозы,
реализуются самые амбициозные проекты
и сбудутся самые заветные мечты!

Желаем мира, здоровья и счастья! Оставайтесь с нами!

SoyaNews

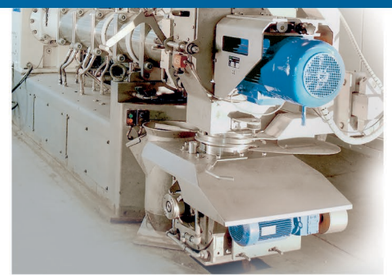
Назовите кодовую фразу **ЛЕТО С SOYANEWS** и получите **скидку 10%** на всю рекламу на нашем сайте в течение лета!
Акция действительна при заключении договора до 01.05.2017 г. Период размещения – с 01.06.2017 г. по 31.08.2017 г.
Телефон рекламного отдела: +7(905) 549–22–71

ANDRITZ

Ваш глобальный поставщик технологического оборудования
для производства кормов для рыбы

ANDRITZ является одним из ведущих мировых поставщиков технологий, систем и услуг в области передового промышленного оборудования для рыбной комбикормовой промышленности. Обладая глубокими знаниями о каждом ключевом процессе, мы способны разрабатывать совместимые и однородные проекты от приема сырья до упаковки готового корма.

Мы поставляем ключевое оборудование и заводы для кормовой промышленности с 1930-х годов и поэтому обладаем обширными знаниями и пониманием растущих потребностей рынков комбикормов. Мы используем эти знания и направляем все наши усилия на удовлетворение требований наших клиентов.



ANDRITZ Feed & Biofuel A/S
Europe, Asia and South Amerika: andritz-fb@andritz.com
USA and Canada: andritz-fb.us@andritz.com

www.andritz.com

НЕ ВСЕ ДОБЕГУТ ДО ФИНИША

Сложно ли в России построить завод по производству премиксов, почему премиксный рынок больше не будет расти так быстро и на чём строится успех современной компании – в нашем интервью с коммерческим директором «Коудайс МКорма» Тимуром Мударисовым

Источник: пресс-служба компании

SN: Тимур, в 2016 году на вашем заводе в Лакинске введена в эксплуатацию вторая линия по производству премиксов. Расскажите, что сегодня представляет собой завод «Коудайс МКорма».

TM: Сразу скажу, что наш премиксный завод сертифицирован по международным стандартам системы контроля качества ISO 9001–2009, ISO 22 000, HACCP. Он состоит из пяти функционалов: силосного корпуса, линии подготовки отрубей, участка дозирования и смешивания, линии упаковки, а также склада готовой продукции. Открытие второй линии позволило нам вдвое увеличить общую производственную мощность завода – до 120 тысяч тонн премиксов в год. Хочется отметить, что ее строительство не было обусловлено работой на перспективу. Мы ее строили, понимая, что первая линия мощностью 60 000 тонн в год будет заполнена. Решение увеличить производственные мощности было абсолютно своевременным.

Линия была спроектирована совместными усилиями наших инженеров и специалистов нашей материнской голландской компании De Heus, входящей в ТОП–20 крупнейших мировых производителей кормов. Обе производственные линии полностью автоматизированы и оснащены новейшим высокотехнологичным оборудованием. Это позволяет нам производить премиксы любой концентрации по самым сложным индивидуальным рецептам и демонстрировать впечатляющие технические показатели. В частности, мы можем работать со 113 видами исходного сырья, а минимальная величина отвешиваемой в автоматическом режиме дозы составляет 10 грамм.

На официальном открытии нашей второй премиксной линии присутствовал министр сельского хозяйства РФ Александр Ткачев. Он заявил, что это «уникальное производство, очень важное не только для области, но и для России», и подчеркнул, что таких предприятий должно быть больше.

SN: На открытие новой линии к вам на завод приезжала также губернатор Владимирской области Светлана Орлова. Местные власти поддерживают вас?

TM: Мы благодарны г–же Орловой за ее внимательное отношение к нашему предприятию и в целом к развитию сельского хозяйства во Владимирской области. Надо отметить, что мы всегда вовремя получаем государственные субсидии за наши инвестиции. Кроме того, губернатор распорядилась открыть на базе одного из техникумов курс по специальности «Кормопроизводство и премиксное производство». К нам приезжали представители техникума, чтобы понять, какие предметы преподавать, какая у нас есть производственная база. Мы рассчитываем, что в недалеком будущем это облегчит нам поиски квалифицированных кадров.

SN: А что касается отраслевых союзов, их поддержка ощутима?

TM: На мой взгляд, сейчас самый эффективный отраслевой союз – Национальный союз свиноводов, который возглавляет Юрий Иванович Ковалев. Наша компания является членом этого союза, и мы регулярно получаем отчеты с актуальными данными по сельскохозяйственному рынку в России и мире. Хочется пожелать союзу успехов и не останавливаться на достигнутом.

SN: Сложно ли в России строить такие заводы, как ваш? В чем основные трудности?

TM: Я не думаю, что построить премиксный завод в России сложнее, чем построить любое другое серьезное производство. Сейчас мы наблюдаем ситуацию, когда многие компании ударились в производство и продажу премиксов, рассчитывая на то, что наш рынок будет продолжать расти по 15–20% в год, и они быстро выйдут на высокий уровень доходности. По моему мнению, ситуация в 2016 году сильно изменилась. Можно сказать, что начался настоящий марафон, и не все добегут до финиша: неэффективная система закупок небольших компаний и ряд других важных факторов не позволят им конкурировать с основными игроками, и они будут вынуждены уйти с рынка. Останется всего 5–7 больших сильных компаний.

SN: Хотите сказать, что рынок так быстро расти уже не будет? Новичкам ловить больше нечего?

TM: Однозначно нет. Мы будем видеть рост примерно 5–7% в год, а спрос на продукцию небольших производителей премиксов будет стремиться к нулю. Через 5 лет они не смогут предложить тот уровень сервиса, который предлагают крупнейшие кормовые компании. Надо понимать, что в условиях активного развития свиноводства, птицеводства и других отраслей мелкие производители не смогут консультировать своих клиентов, так как они не обладают необходимыми знаниями. У нас же, например, есть целый ряд

Источник: пресс-служба компании

Источник: пресс-служба компании

тестовых птицеводческих и свиноводческих фабрик в Европе, на которых мы проводим производственные опыты. Все самые последние и актуальные результаты мы применяем в работе с нашими партнерами.

SN: Для кого вы работаете?

TM: Мы сконцентрированы на основных направлениях животноводства России – нашими приоритетами являются птицеводство, свиноводство и сектор КРС, который в последнее время активно развивается. Примерно 50% объемов составляет бройлерное производство: если пересчитывать на весь рынок, то по нашим расчетам каждый третий бройлер России выращен с использованием премиксов «Коудайс МКорма»! Еще примерно 25% – это свиноводство, и 25% – несушка, крупный рогатый скот и индейка.

SN: Где сосредоточены ваши покупатели? Делаете ли вы ставку на экспорт?

TM: Что касается географии наших продаж, то у нас более 150 клиентов в 40 областях РФ – мы охватываем практически всю страну. Экспорт у нас есть – мы работаем с Белоруссией, Казахстаном и Арменией. Но мы не строим больших планов по развитию этих направлений. Нашим приоритетом остается работа в России.

SN: Ваши клиенты – в основном крупные компании, или вы работаете и с мелкими фермерами тоже?

TM: Мы работаем как с крупнейшими агрохолдингами страны, так и со средними и небольшими животноводческими предприятиями. К сожалению, в этом году из-за высокой волатильности цен на мясо и плохой работы кредитных организаций многие производители мяса в России столкнулись с серьезными проблемами. Это автоматически привело к снижению их платежеспособности. Могу на примере нашей компании сказать, что количество судебных исков выросло в два раза, хотя мы всегда пытаемся урегулировать все вопросы в досудебном порядке. Поэтому в этом году мы немного скорректировали нашу стратегию. Если в предыдущие годы мы стремились к быстрому росту объемов производства и продаж, то в этом году мы больше заботимся о качестве портфеля наших клиентов.

SN: В последнее время в России начинают появляться производства монокомпонентов – в частности, лизина. Как вы к этому относитесь? Сопоставимо ли их качество с импортными аналогами?

TM: Я абсолютно положительно отношусь к этой тенденции. Приятно видеть, что Россия начинает производить такие важные аминокислоты, как лизин, и что у нас уже есть собственное производство метионина. Но, к сожалению, вопрос импортозамещения в части сырьевых компонентов для производства премиксов стоит очень и очень остро: практически все витамины, используемые при производстве премиксов, импортируются. В целом доля импортных составляющих находится на уровне 90%. Это крайне негативная ситуация, и ее нужно менять в корне. Такая высокая зависимость от импортных ингредиентов не соответствует доктрине продовольственной безопасности, о которой говорил наш президент.

SN: В 2012 году, когда мы беседовали с г-ном Сазоновым, он отметил, что российский премиксный рынок [на тот момент] в целом сложился. Как дела обстоят сейчас?

TM: Нашими конкурентами остались те же компании, что были и 3 года назад. На сегодняшний день российский рынок премиксов делят 5–7 ключевых игроков, несмотря на присутствие 12–15 компаний. «Коудайс МКорма» занимает 25%, рыночная доля ближайшего конкурента – меньше 15%.

SN: Кстати о конкурентах. В ноябре журнал РБК опубликовал рейтинг 50-ти самых быстрорастущих компаний России. Из премиксеров в список попала компания «Мегамикс» с выручкой 5,6 млрд рублей в 2015 году и среднегодовым приростом выручки 63%. Почему ваша компания в рейтинге не значится? Озвучите свои показатели, если не секрет?

TM: Мы поздравляем «Мегамикс» с тем, что они попали в число участников этого рейтинга. Наша компания участие не принимала, так как у нас есть иностранный капитал. Но если говорить о наших результатах, то выручка в 2015 году составила 11 млрд рублей, показав прирост на 75% по сравнению с предыдущим годом.

SN: Насколько важно быть впереди конкурентов всегда и во всем? Условно говоря, нужно ли стремиться выиграть каждый тендер? Насколько вообще эффективна система закупок премиксов по тендеру?

TM: Честно говоря, в 2016 году мы даже перестали ставить перед собой цель выиграть каждый тендер, так как участие в тендере иногда доходит до абсурда, до ситуации «продажа ради продажи». Наша компания продает более 60 000 тонн продукции в год и может себе позволить

Источник: пресс-служба компании

не выигрывать какие–то тендеры и при этом продолжать стабильно развиваться. Но вы правы, сегодня все больше крупных агрохолдингов покупают премиксы именно через тендерную систему. Многие предприятия считают, что это панацея. Но при более пристальном рассмотрении мы видим, что в итоге компании теряют гораздо больше, чем сэкономили на премиксе, стоимость которого составляет лишь 5–10% от общей стоимости комбикорма. Это связано с тем, что специалисты предприятий порой разрабатывают неоптимальный состав рациона. Более того, иногда на тендерах выигрывают компании, которые позволяют себе играть с качеством. Естественно, это негативно сказывается на производственных показателях животноводов.

SN: Есть ли какой-то выход из такой ситуации?

TM: На мой взгляд, правильнее проводить тендеры не на премиксы, а на кормовые программы. В этом случае у каждой премиксной компании будет возможность представить свой подход к формированию комплексной кормовой программы, основанный на знаниях и нацеленный на достижение высоких производственных показателей и оптимального соотношения цены и качества.

SN: Сегодня много говорят о проблеме фальсификации кормовых добавок. Что вы думаете по этому поводу?

TM: К большому сожалению, в этом смысле Россия сейчас снова находится на уровне 90–х годов – на рынке большое количество компаний, которые позволяют себе продавать фальсификаты. Я вижу в этом недостаточную активность государственных надзорных органов, потому как, по большому счету, эту ситуацию можно исправить за достаточно короткий срок – эти компании хорошо известны всем участникам рынка… А ведь ситуация для животноводов сложилась весьма опасная: помимо снижения реальной питательности закупаемого сырья, фальсификаты несут в себе риски отравления поголовья. Я считаю, что единственным правильным решением этой проблемы является покупка премиксов с полным включением всех необходимых витаминов, минералов, аминокислот, ферментов и других добавок у ведущих российских производителей, которые хорошо зарекомендовали себя на рынке. Это позволит минимизировать риски покупки некачественного сырья, а также снизить риски, связанные со смешиванием кормов на собственных комбикормовых заводах.

Источник: пресс–служба компании

SN: Согласно исследованию одной из крупнейших в мире организаций в сфере подбора квалифицированных кадров Hays, 94% работодателей российского АПК испытывают нехватку специалистов. Как обстоят дела с кадрами в вашей компании?

TM: Хороший вопрос. В 2015 году голландская компания De Heus была названа лучшим работодателем международной организацией TOP EMPLOYERS, проводящей исследования в области кадровой политики. Это означает, что в компании ведется очень внимательная и правильная работа с персоналом. Хочу отметить, что лидирующая позиция на российском рынке премиксов, которую мы удерживаем за собой уже пятый год, прежде всего обусловлена нашей командой. Наличие высококлассных специалистов в управляющей компании в Москве и на заводе в Лакинске и является той основой, на которой строится успех «Коудайс МКорма».

В 2009 году, когда мы только начинали производить премиксы в России, у нас уже было понимание того, что уровень специалистов технологического отдела будет нашим решающим преимуществом. Мы собирали команду по крупинкам, и наши сотрудники продолжают совершенствоваться и развиваться, регулярно принимая участие в выездных обучающих мероприятиях в Нидерландах и других странах, где присутствует De Heus. В настоящий момент в собственности корпорации находится 44 завода в 14 странах мира, а экспорт осуществляется в 50 стран мирового сообщества.

Сегодня в нашей компании работает более 20 российских и голландских высококлассных специалистов, имеющих большой опыт научной и практической деятельности. Каждый день они помогают нашим клиентам решать на местах различные вопросы, связанные с технологией содержания и кормления животных, микроклиматом, ветеринарией и многие другие. Я уверен, что на сегодня наша команда – сильнейшая на рынке. Мы продолжаем заниматься развитием нашего технологического отдела, и я думаю, что мы всегда будем находиться на шаг впереди наших коллег по отрасли.

Источник: пресс–служба компании

SN: Какой вы видите вашу компанию через 5-10 лет?

TM: Я верю в то, что «Коудайс МКорма» будет занимать лидирующие позиции и через 5 лет. Мы будем продолжать стабильно развиваться, несмотря на все более жесткую конкуренцию и снижение темпов роста рынка кормов и кормовых добавок. Мы рассчитываем на то, что качество нашей продукции и профессиональное сервисное сопровождение будут способствовать процветанию животноводческих предприятий и российского агропромышленного комплекса в целом.

SN: Что бы вы пожелали читателям SoyaNews?

TM: Любить свою страну и пытаться делать ее сильнее – каждый на своем месте в силу своих возможностей!

Полную версию интервью читайте на нашем сайте в рубрике «Интервью».

www.soyanews.info

СДЕЛКИ ВЕКА

Агрохимическую отрасль захватила масштабная волна слияний и поглощений. В настоящее время в той или иной стадии находятся сделки Dow Chemical и DuPont, ChemChina и Syngenta, Bayer AG и Monsanto Co.

Первыми стали **Dow Chemical** и **DuPont** – в конце 2015 года они объявили о намерении объединиться. Рыночная капитализация объединенной компании, которая будет называться DowDuPont, составит около $130 млрд. На момент подготовки данного материала (декабрь 2016 г.) компании ожидали одобрения со стороны европейских регуляторов. Сделку изучают и адвокаты США. В Dow предвидели «тщательную проверку», по словам главы компании Эндрю Ливериса, завершение процесса слияния может затянуться до февраля вместо запланированного конца 2016 года. «Мы по–прежнему рассчитываем, что сделка будет закрыта в первом квартале 2017 года», – говорится в отдельных сообщениях компаний.

Котировки акций Dow Chemical Co. (долл. США)

Котировки акций E.I. du Pont de Nemours & Co (долл. США)

Источник: New York Stock Exchange

Dow и DuPont находятся в более затруднительном положении, нежели участники двух других сделок, считает Алан Райли, старший научный сотрудник Института управления государством в Лондоне (Institute for Statecraft). Обе компании финансируют научно–исследовательскую деятельность в одних и тех же отраслях, что означает возможную утрату инновационной составляющей в результате данного слияния. Доказать регуляторам обратное будет непросто, объясняет он.

После объявления о сделке акции компаний в среднем показывали положительную динамику *(см. график)*.

В феврале 2016 года **Syngenta AG** выразила заинтересованность предложением **ChemChina** по ее приобретению за $43 млрд. Сделка была названа самой большой иностранной сделкой для Китая, а аналитики уверены, что данное поглощение столкнется с меньшим сопротивлением со стороны законодательных структур и обеспечит жесткую конкуренцию слиянию Dow и DuPont.

Котировки акций Syngenta AG (долл. США)

Источник: New York Stock Exchange

Европейская Комиссия обещает завершить рассмотрение данной сделки в марте 2017–го года. «Нам необходимо тщательно изучить вероятность роста цен или сокращения выбора для фермеров в результате этого поглощения», – заявили там.

China National Chemical Corp. (юани)

Источник: Shanghai Stock Exchange (finanz.ru)

Европейский регулятор выразил опасения, что подразделение ChemChina Adama может рассматриваться как серьезный конкурент Syngenta по определенным товарным группам на рынке средств защиты растений, включая гербициды, инсектициды и фунгициды, используемые при производстве одних и тех же культур в Европе. Регуляторы также намерены изучить возможное влияние сделки на поставки активных ингредиентов для других производителей средств защиты растений. Этот вопрос будет изучаться совместно с уполномоченными ведомствами США, Бразилии и Канады.

И, наконец, самая «свежая» сделка из трех – **Bayer–Monsanto**. В сентябре прошлого года немецкий концерн договорился о покупке американского производителя ГМ–продукции за $66 млрд, в результате чего в мире может появиться самый крупный производитель пестицидов и ГМ–семян. Ожидается, что сделка закроется в конце 2017 года.

После поглощения Monsanto Bayer будет принадлежать 35% мирового рынка семян и химикатов для сельского хозяйства. Немецкий концерн, вероятно, не станет использовать название Monsanto, чтобы не портить репутацию, согласно информации источника Bloomberg. Однако окончательного решения по данному вопросу принято не было. Сделка будет проанализирована 30 антимонопольными регуляторами.

Котировки акций Bayer AG (евро)

Источник: Frankfurt Stock Exchange

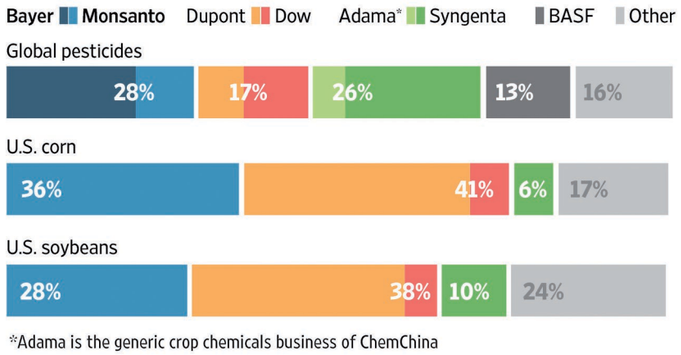
Котировки акций Monsanto (долл. США)

Источник: New York Stock Exchange

Если все сделки состоятся, то Bayer–Monsanto отойдет 28% мирового рынка средств защиты растений, Dow–DuPont – 17%, ChemChina–Syngenta – 26% *(см. график)*. Такую оценку дали аналитики Morgan Stanley.

Доли компаний на мировом рынке средств защиты растений, семян соевых бобов и кукурузы в США после заключения сделок

Источник: Morgan Stanley/WSJ



*Adama is the generic crop chemicals business of ChemChina

ПОЛИТИКА ТРАМПА

Пока непонятно, какой политики будет придерживаться избранный президент США Дональд Трамп в отношении крупных поглощений после того, как официально вступит в должность 20 января 2017 года. Но еще в ходе предвыборной кампании им был сделан ряд заявлений о намерении заблокировать несколько крупных сделок.

Хью Грант, президент Monsanto, сообщил изданию fortune.com, что компания не встречалась с Трампом или кем–то из его команды и не обдумывала, как будет действовать для защиты сделки. Генеральный директор DuPont Эд Брин заявил тому же изданию, что администрация нового президента вряд ли повлияет на сделку с Dow Chemical. Кстати, глава последней – Эндрю Ливерис возглавит Совет производителей США, о чем в декабре сообщил Дональд Трамп. По его словам, Ливерис создал «величайшую компанию» и является «человеком, который радеет за возвращение рабочих мест в Америку» *(цитата по РИА Новости)*.

Что происходит?

DOW CHEMICAL – DUPONT	CHEMCHINA – SYNGENTA	BAYER AG – MONSANTO CO.
Тип сделки: слияние	Тип сделки: поглощение (ChemChina покупает Syngenta)	Тип сделки: поглощение (Bayer покупает Monsanto)
Название будущей компании: DowDuPont	Сумма сделки: $43 млрд	Сумма сделки: $66 млрд
Срок: февраль 2017 г.	Срок: март 2017 г.	Срок: до конца 2017 г.

При подготовке статьи использовались материалы Bloomberg, Fortune, WSJ, данные компаний.
Мы продолжаем следить за развитием событий.

www.soyanews.info

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА КОМБИКОРМОВ В РОССИИ В 2015–2016 годах. ЧТО ЖДЕТ В 2017–м?

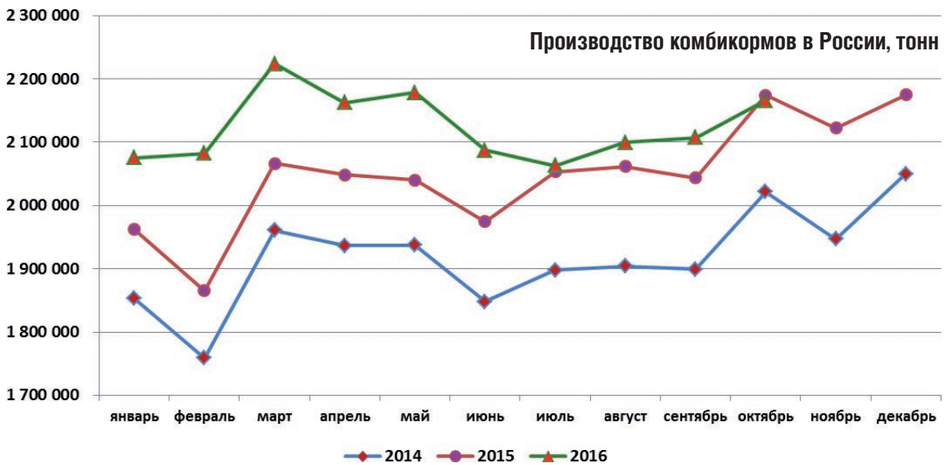
Материал подготовлен исследовательской компанией Abercade

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЫНКА

В период 2015–2016 гг. продолжился рост российского рынка комбикормов. Ключевыми драйверами выступали сегменты птицеводства и свиноводства, которые характеризуются сравнительно высокими темпами роста поголовья и где совокупно потребляется около 90% от общего объема кормов. В 2014–2015 гг. значимое сдерживающее влияние на рынок оказала девальвация национальной валюты, что отразилось на замедлении темпов роста внутреннего производства. Ослабление российского рубля привело к стремительному росту цен на импортные компоненты кормов и на основные ингредиенты кормов (зерно, жмыхи, шроты и прочие), что ощутимо повысило себестоимость производства готовой продукции. Уже в 2016 г. на фоне интенсивного развития отраслей животноводства и относительно стабильного курса национальной валюты ожидается увеличение локального рынка комбикормов до 25,8 тыс. тонн (+4% к 2015 г.). В 2016 г. впервые основной рост показателя произошел за счет свиноводства.

Однако следует также учитывать, что на рынке присутствует значительная доля «теневого» сектора, которая не отражена в официальной статистике, поскольку многие предприятия осуществляют производство для собственных нужд, а не с целью продажи. В соответствии с различными экспертными оценками, сектор составляет 15–60% от официально зарегистрированного объема производства.

Уровень цен на корма находится в тесной зависимости от состояния сырьевых рынков: в первую очередь зернового рынка (т.к. зерновые культуры составляют до 60–70% от рационов кормов), а также рынков кормовых компонентов, поскольку значительная доля кормовых добавок импортируется. В 2016 г. импортозависимость несколько снизилась – в частности, за счет организации производства лизина на территории России с 2015 г.



Источник: SoyaNews

ПРОИЗВОДСТВО КОМБИКОРМОВ В РОССИИ, тонн

	2014	2015	2016
январь	1 852 622	1 962 353	2 075 506
февраль	1 759 283	1 865 349	2 082 225
март	1 960 437	2 066 306	2 223 932
апрель	1 936 593	2 048 610	2 162 071
май	1 937 217	2 040 232	2 178 108
июнь	1 847 829	1 974 344	2 086 808
июль	1 897 694	2 053 373	2 062 710
август	1 903 938	2 061 247	2 099 410
сентябрь	1 898 952	2 043 342	2 107 374
октябрь	2 021 638	2 174 384	2 165 624
ноябрь	1 947 061	2 122 044	
декабрь	2 049 692	2 174 868	
всего	**23 012 956**	**24 586 451**	**21 243 768**

Источник: SoyaNews

СТРУКТУРА РЫНКА

Российский рынок комбикормов традиционно фактически полностью представлен продукцией отечественного производства, которая и выступает ключевым фактором роста. Доля импортной продукции в количественном и стоимостном выражении составляет 1–2% от общего объема. Большая зависимость от импорта отмечена только в сегменте кормов для молодняка животных и птицы (цыплят, поросят, телят), а также в сегменте кормов для хищных рыб (лососевые, осетровые и другие), к которым предъявляется требование стабильно высокого качества. Экспорт по–прежнему не оказывает значимого влияния на состояние рынка (не более 1% от общего объема производства) и представляет собой единовременные поставки в страны ближнего зарубежья.

Доминирование продукции российского происхождения обусловлено наличием достаточно развитой комбикормовой промышленности внутри страны и высокой долей логистических и таможенных издержек при формировании конечной стоимости продукта. Преимущество кормов российского производства также состоит в том, что они изготавливаются по технологии just–in–time, т.е. время от их производства до потребления животными незначительно.

Одним из ключевых факторов достаточно интенсивного роста внутреннего производства в последние два года стало введение продовольственного эмбарго с 2014 г. В результате принятия специальных экономических мер после введения соответствующих ограничений, для производителей животноводческой продукции расширилась ниша на внутреннем рынке. После введения санкций на импорт продовольственных товаров основной задачей правительства РФ стало обеспечение ускоренного импортозамещения. Так, согласно официальным данным Росстата, в 2014 г. объем валовой продукции животноводства в фактически действовавших ценах в хозяйствах всех категорий увеличился по сравнению с 2013 г. на 19%, в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – на 14%.

В структуре рынка комбикормов по назначению продолжают лидировать корма для различных видов с/х птицы, удельный вес которых в 2016 г. оценочно составит около 55% от общего объема потребления против 57% в 2015 г. Несмотря на рост абсолютных показателей рынка кормов для птицы, происходит постепенное снижение рыночной доли данных видов кормов ввиду более интенсивного увеличения объема предложения комбикормов для свиней, доля которых увеличится с 35% до 37% от общего объема предложения. Корма для скотоводства продолжат занимать менее 10%. Доля прочих комбикормов в общем объеме рынка остается незначительной

КЛЮЧЕВЫЕ ИГРОКИ

На рынке продолжают лидировать крупные компании с полным производственным циклом (от выращивания кормовых культур и производства комбикормов до реализации готовой продукции и утилизации отходов), в состав которых в том числе входят комбикормовые заводы. «Независимые» предприятия выпускают корма преимущественно для небольших компаний, обеспечивая всего около 20% от объема российского рынка комбикормов.

Фактически, прирост объема российского рынка комбикормов за последние годы обеспечивался

за счет интенсивного увеличения производства именно в агрохолдингах, что в свою очередь связано с расширением их мощностей по выпуску животноводческой продукции. Актуальность и доминирование интегрированного производства определяются экономической выгодой и гарантией качества.

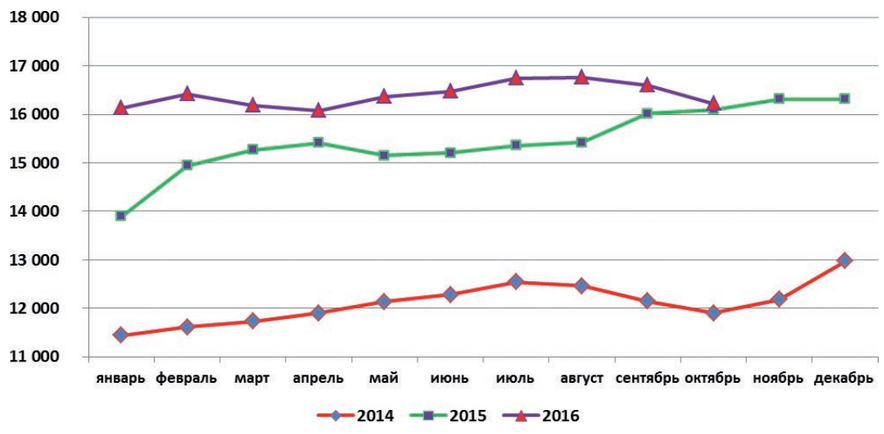
Предварительно, ТОП–5 формируют ОАО «Группа Черкизово», ЗАО «Приосколье», АПХ «Мираторг», ОАО Агрохолдинг «БЭЗРК – Белгранкорм» и ОАО «Группа Русагро». К числу крупнейших независимых комбикормовых предприятий относятся ОАО «Богдановичский комбикормовый завод», ЗАО «Гатчинский комбикормовый завод», ОАО «Волховский комбикормовый завод», ОАО «Уфимский комбинат хлебопродуктов», ОАО «Рыбинский комбикормовый завод» и прочие.

СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА КОМБИКОРМА В РОССИИ, руб./т

	2014	2015	2016
январь	11 446	13 894	16 128
февраль	11 610	14 943	16 423
март	11 736	15 268	16 186
апрель	11 906	15 409	16 076
май	12 139	15 153	16 366
июнь	12 278	15 200	16 475
июль	12 541	15 359	16 743
август	12 464	15 423	16 765
сентябрь	12 142	16 012	16 598
октябрь	11 900	16 100	16 222
ноябрь	12 183	16 314	
декабрь	12 971	16 311	

Источник: SoyaNews

Средние цены на комбикорма в России, руб./т



Источник: SoyaNews

ПРОГНОЗ

В среднесрочной перспективе будет отмечаться дальнейшее увеличение объемов рынка в силу наличия высокой емкости рынка, стабильных темпов роста животноводства (главным образом в свиноводческой и птицеводческой отраслях), строительства и модернизации производственных мощностей.

При сохранении текущих тенденций в 2017 г. рынок комбикормов увеличится на 3–5% по сравнению с 2016 г.

Цены на корма не дают Вам уснуть?

Беспокоитесь, ворочаетесь в постели без сна…
и рассвет нового дня опять встречаете, сражаясь за то, как же потратить меньше денег, получив при этом больше молока.

«**Защищённый**» соевый белок **Белкофф-М**
с патентованным процессом добавления «**защищённого**» метионина приносит долгожданный покой.
Никакой другой белковый продукт не поставляет больше белка (и больше молока) за Ваши деньги.

Вы будете спать лучше, когда сбалансируете Ваши рационы с помощью уверенного лидера в передовой технологии защиты протеина в рубце.

Если Вы ищете выгодную стратегию получить больше от вашего стада, Вы нашли это: **Белкофф-М**. Читайте исследование, и лично убедитесь на www.belkoff.biz.

- Доказанное увеличение потребления сухого вещества
- Доказанное увеличение кишечной переваримости
- Доказанное увеличение «защищённого» белка
- Доказанное увеличение удоев
- Доказанное улучшение здоровья и репродуктивной функции.
- Доказанное улучшение эффективности и доходности кормов...
- Доказанная лучшая сбалансипрванность защищённых аминокислот (лизин–метионин)

Белкофф ...больше, чем забота.

Больше удои и лучшая фертильность

KAP Kuban Agricultural Producers
Co-developed company

ООО "Кубаньагропрод-Т" | Россия, 352362, Краснодарский край, ст. Тбилисская, ул. Западная, 9 | т.: +7 (86158) 3-73-13 | www.agroprod.ru | belkoff@agroprod.ru
Производитель: ООО "Центр Соя"

РОССИЙСКИЕ ФЕРМЕРЫ НЕ НОСЯТ КОВБОЙСКИХ ШЛЯП

Интервью с директором Сельскохозяйственного торгового представительства США в Москве Дэвидом Лейшманом

Источник: SoyaNews

SN: Г-н Лейшман, расскажите немного о себе. Как давно вы занимаете эту должность? Чем занимались раньше?

ДЛ: Я вступил в должность директора торгового представительства в августе 2016 года. Перед поездкой в Москву я прошел интенсивный курс изучения русского языка в Вашингтоне. До этого я работал в штаб–квартире Министерства сельского хозяйства США (USDA) сотрудником дипломатической службы. У ведомства есть международное отделение – департамент, имеющий представительства в разных странах (их около 140). Так, около трех лет, предшествующих переезду в Россию, я провел в Вашингтоне, где работал торговым советником в подразделении, занимающемся исполнением двусторонних соглашений. Перед этим был главным атташе по сельскому хозяйству в регионе, объединяющем три страны – Индию, Бангладеш и Шри–Ланку, а также провел какое–то время в Европейском Союзе.

SN: Почему вы приехали именно в Россию? Это ваш личный выбор?

ДЛ: Это был выбор из ряда вакантных позиций по всему миру. Мне очень интересна Россия, я хотел выучить русский язык. Трое моих коллег имели опыт работы в России и очень положительно отзывались о вашей стране. Россия, по их рассказам, – прекрасное место для работы и для переезда с семьей. Поэтому я здесь.

SN: Любопытно… Расскажите, пожалуйста, о работе представительства, его структуре и функциях.

ДЛ: Около 40 лет назад, а точнее, в 1978 году, Конгресс принял закон «О сельскохозяйственной торговле» (Agricultural Trade Act), согласно которому на территориях стран – основных торговых партнеров США были учреждены Сельскохозяйственные торговые представительства (Agricultural Trade Offices). Они в основном работают с частным сектором и имеют основной целью развитие, поддержку и расширение международной торговли сельскохозяйственной продукцией. Другими словами, обеспечивают отправные точки американским компаниям для выхода на рынки тех стран, где есть представительства, стараются быть промежуточным звеном для организаций, заинтересованных в построении коммерческих отношений с той или иной страной.

SN: Что именно для этого делается?

ДЛ: Торгпредства предоставляют информацию о рынке, для чего проводятся исследования. […] Кроме того, мы помогаем американским компаниям организовать участие в выставках, а российским импортерам – посетить США для установления деловых контактов. […] Тесно сотрудничаем с ассоциациями и организациями, которые объединяют ту или иную отрасль по региональному или товарному принципу (они называются «кооператорами» – USDA cooperators). В США таких очень много – Американская ассоциация сои (American Soybean Association), Совет производителей миндаля штата Калифорния (Almond Board of California), Комиссия по арахису (Peanut Commission) и так далее. Также ведется работа с региональными торговыми группами (State Regional Trade Groups/SRTGs), которые объединяют штаты по географическому принципу (например, юг США). Эти группы – наши партнеры в работе с американскими компаниями и в продвижении американской продукции на зарубежные рынки.

SN: А что касается (в вашем случае) российского рынка?

ДЛ: Сельскохозяйственное торговое представительство США в России, не считая меня, представлено четырьмя специалистами, занимающимися маркетингом. Двое из них находятся в Москве, один – во Владивостоке и еще один – в Санкт–Петербурге. Все вместе мы стараемся выполнить задачи представительства и помочь американскому и российскому бизнесу встретиться.

SN: Почему такое большое значение уделяется информационной поддержке?

ДЛ: Нельзя работать с рынком, не зная, что на нем происходит. USDA играет большую роль в предоставлении информации о рынке. Этой информацией пользуются во всем мире, она доступна онлайн не только в США. Разумеется, эти данные в первую очередь предназначены для наших компаний, но мы надеемся, что она полезна и компаниям из других стран. Принять правильное решение при плохой информированности очень сложно.

SN: Как вы сотрудничаете с российским правительством?

ДЛ: Мы работаем с правительством в информационном плане – насколько это возможно. В частности, что касается статистической информации, – с Росстатом. Но, как я уже говорил, работа торгпредства сосредоточена в основном на частном секторе. Я не курирую межправительственные связи, этим занимается Отдел сельского хозяйства Посольства США в России (Office of Agricultural Affairs).

SN: Как бы вы охарактеризовали текущие экономические отношения США и России в сфере сельского хозяйства? Как повлияли ограничительные меры на поставки продукции из США в Россию?

ДЛ: Экономические отношения США и России в сфере сельского хозяйства имеют очень долгую историю – вероятно, она уходит корнями в 18 век или более ранние времена: торговля зерном, например, велась даже в период Холодной войны. Сложившаяся сегодня на мировом рынке ситуация затруднила торговые отношения. Но даже несмотря на это и на наличие ограничительных мер, торговля продолжает осуществляться – с обеих сторон. Хотя она, без сомнений, сильно изменилась.

SN: Но торговый поток очень невелик. Как он выглядит сегодня?

ДЛ: С кризисного 2014 года экспорт из США в Россию упал где–то на 70–73%, а по многим позициям сошел на нет – даже в отношении тех категорий товаров, которые не попали под запрет.

SN: А что по–прежнему поставляется на наш рынок из США?

ДЛ: Пищевые ингредиенты, напитки, алкогольная продукция, переработанные продукты (товары бакалейной группы, в том числе товары, которые не производятся в США, но поставляются под американскими брендами). Что касается российских поставок в Америку, то я был несколько удивлен, изучив последние данные: стоимость импорта из России превышает $560 млн (включая лесную и рыбную продукцию). Это данные финансового года, который закончился в сентябре.

SN: Сельское хозяйство РФ глазами только что прибывшего иностранного дипломата. Как вы оцениваете текущее состояние аграрного сектора России?

ДЛ: Я не так давно нахожусь в России, здесь все для меня новое. Но уже удалось встретиться с очень интересными людьми, имеющими отношение к тому или иному сектору российского АПК. Я с удовольствием общаюсь с ними, узнаю их истории. В России есть очень талантливые и увлеченные люди, работающие в аграрном секторе. Я был удивлен их способностью работать в существующих условиях, готовностью бороться с препятствиями на своем пути, их четким представлением о том, чего они хотят… Текущая ситуация – санкции, недостаток инвестиций и прочее – в какой–то степени подкосили оптимизм людей. Но, что удивительно, у них есть уверенность в том, что сельскохозяйственный сектор России может стать и станет сильнее. […]

Источник: из личного архива Дэвида Лейшмана

С фермерами из штата Орисса (Индия)

SN: Чем российский фермер отличается от американского? У них есть что-то общее?

ДЛ: Я из штата Вайоминг. У нас фермеры носят ковбойские шляпы, а тут так не делают. Ковбои из Вайоминга, кстати, приезжали и сюда. Я забыл название компании…

SN: «Мираторг».

ДЛ: Да, «Мираторг». Вот она, связь. Думаю, фермеры во всем мире (речь не только о России и США) очень похожи: они решают одни и те же задачи в плане производства, переживают о здоровье животных и состоянии почвы, беспокоятся о погоде, о том, как сбыть продукцию, о ее цене, о своих работниках, о своей жизни… Очень интересно порой наблюдать, как фермеры из разных стран собираются вместе и обсуждают общие проблемы. […]

SN: Отношение к ГМО в разных странах очень противоречивое. В России, в частности, летом был принят закон о запрете производства ГМ-продукции. С чем связана популярность возделывания ГМ-культур в США?

ДЛ: Это выбор фермеров. Думаю, большинство из тех, кто сделал выбор в пользу биотехнологий, ставил целью повысить производительность и сократить затраты. В 2009 году в США было проведено исследование, согласно которому в период с 1996 по 2007 годы доходы американских фермеров в результате внедрения биотехнологий выросли на $20 млрд. Применение пестицидов упало за тот же период на 9%. То есть биотехнологии позволили увеличить производство и снизить воздействие на окружающую среду. И речь не только об американских фермерах! Я был в Индии и Бангладеш. Фермеры во всем мире рациональны, они хотят получить лучшие семена для получения больших урожаев. Так что, если у фермеров есть выбор, они выберут то, что выгоднее им.

SN: Вы имеете в виду только экономическую сторону дела?

ДЛ: В конечном счете фермеру нужно продать товар. А на товар должен быть спрос. Если потребитель готов покупать ГМО (а это другой вопрос), фермер выберет ГМО. Да, фермерство – это образ жизни, но это и вид экономической деятельности.

Источник: из личного архива Дэвида Лейшмана

Посещение «Арсеньевского молочного комбината» (декабрь 2016 г.)

Я не знаю другой причины, по которой фермер предпочтет одни семена другим, если не из соображений экономической выгоды.

SN: Думаете, российские производители хотят иметь возможность выращивать ГМ-культуры?

ДЛ: Честно говоря, я не знаю. Я могу предположить, что при прочих равных условиях многие фермеры во всем мире предпочли бы ГМ–семена. Хотя сейчас растет и число тех, кто предпочитает этого не делать, так как находят экономические возможности в чем–то другом. Это выбор, он зависит от рыночных условий, от потребительских предпочтений и других факторов.

SN: Считаете ли вы российскую законодательную инициативу в отношении ГМО оправданной?

ДЛ: Это вопрос к вашим фермерам, ученым, регуляторам, политикам. В конечном счете, это решение государства. Но ГМ–культуры возделываются не только в США – также в Китае, Бразилии, Аргентине и даже в Европе. Я работал в Европе и знаю, что многие европейские фермеры хотели бы выращивать ГМО, но боятся это делать.

SN: Компании Monsanto принадлежит львиная доля рынка ГМ-семян в США. Чем обусловлено такое лидерство?

ДЛ: Думаю, эта тема больше связана с общественным восприятием, чем с чем–то еще.

Monsanto приходится сталкиваться с очень сильным давлением негативного характера. Я не могу комментировать положение компании на рынке. Но, по-моему, логично, что компания, предлагающая товар, на который есть спрос, и цены, которые устраивают потребителей, будет увеличивать долю на рынке. Люди оценивают агротехнические характеристики семян, и, если их не устраивают семена какого-то производителя, они могут купить их у какой-то другой компании. […] Разумеется, в США есть регуляторы, контролирующие рыночную долю той или иной компании. Monsanto работает на мировом рынке семян – вероятно, поэтому ее название на слуху. Syngenta, Bayer, Pioneer (DuPont) тоже преуспевают. Но существуют и небольшие компании, занятые производством семян.

SN: То есть говорить о монополии неуместно?

ДЛ: Для меня монополия – это когда у фермера нет выбора, когда на рынке он может купить только семена Monsanto. Но это не так! Я знаком с предложением семян в США, и на этом рынке представлены далеко не только семена Monsanto. В чью пользу сделать выбор, решает фермер, и если этот выбор делается чаще в пользу Monsanto, это говорит не о монополии, а о предпочтении.

SN: Каково ваше личное отношение к продукции, полученной с помощью генной инженерии?

ДЛ: Я вырос в академической среде. Я люблю информацию и предпочитаю самостоятельно формировать мнение о чем-то, а не на основе чьих-то доводов. На мой взгляд, споры о ГМО искажены тем, что в них активно участвуют люди, которые не владеют предметом в достаточной степени, чтобы судить о нем, но при этом отстаивают свою точку зрения. Многие из них занимают позиции, с которых они способны повлиять на общественное мнение. В результате полемика на данную тему на политическом уровне во многих странах мира (не везде!) оказалась в заложниках у неспециалистов. […]

SN: Есть мнение, что для инвесторов одним из наиболее привлекательных секторов российской экономики в ближайшие годы будет сельское хозяйство. Вы согласны? Как американские инвесторы относятся к нашему аграрному сектору?

ДЛ: Я бы сказал, что, в общем, у России есть потенциал стать привлекательным рынком для инвесторов. И не только из-за 160 млн потребителей. У России очень хорошая репутация во всем мире – я говорю это не потому, что сам нахожусь здесь. У вашей страны богатая история, традиции, культура. Россия играет важную роль в мировой экономике. Инвесторы, которые уже пришли сюда, не хотят уходить. […]

Источник: из личного архива Дэвида Лейшмана

В Санкт-Петербурге

SN: Какие главные проблемы сейчас стоят перед американскими фермерами?

ДЛ: Сельскохозяйственное производство в 21 веке требует больших инвестиций. И дело не только в технике. Стоимость земли растет во всем мире, особенно это касается сельскохозяйственных земель, близко расположенных к городским центрам. Часто сельхозземлям приходится конкурировать с застройкой, поскольку стоимость второй выше, и в некоторых регионах США это стало проблемой. Также стоит сказать о трудовых ресурсах – все сложнее найти квалифицированных работников, в аграрном секторе США занято много мигрантов. Волнуют американских фермеров и проблемы, связанные с окружающей средой – уход за почвой, качество и доступность воды…

SN: А российских?

ДЛ: Мне действительно сложно говорить о России, но думаю, многие проблемы схожи. Одна из общих жалоб, которые мне приходится слышать от людей не только в России, но и в Европе, Индии, США – растущее количество регулятивных мер. Во многих случаях они необходимы, но часто создают бюрократические барьеры. Мне кажется, иногда регуляторам не мешало бы поинтересоваться тем, что приходится делать фермеру каждый день. Чтобы это понять, достаточно провести на ферме хотя бы один день. Очень легко сидеть за столом и рассуждать о том, что следует и чего не следует делать фермеру. Последний часто с недоумением знакомится с документом, составленным непонятным канцелярским языком, и не может понять, чего же от него хотят.

SN: Как правительство США поддерживает фермеров?

ДЛ: Каждые 4–5 лет в США принимается закон «О сельском хозяйстве» (Farm Bill), который определяет порядок работы правительственных программ. Последний закон был принят в 2014 году. Он отменил порядок прямого субсидирования фермеров, которое в 2013 году составило $5 млрд. Вместо этого фермерам предложили более гибкую систему частичного страхования урожая и программу, покрывающую риски в сельхозпроизводстве. По этим двум программам в 2016 году предполагаются выплаты порядка $8,7 млрд. Они покрывают около 300 млн акров

Источник: из личного архива Дэвида Лейшмана

Посещение зернового элеватора в Приморском крае

(122 млн га) сельхозземель – это 65% всех сельхозземель США. Основными «получателями» выплат по данным программам являются четыре культуры – кукуруза, хлопок, соевые бобы и пшеница.

SN: Роль США на мировом аграрном рынке будет расти? Какими темпами? Какие подотрасли выйдут на первый план в ближайшие 5-10 лет?

ДЛ: По прогнозу USDA, общий сельскохозяйственный экспорт США вырастет с сегодняшних $130 млрд до $176 млрд к 2025 году. Годовой темп роста составит 3–4%. Лидировать будут животноводство и молочный сектор, а также плодоовощной рынок: в этих отраслях рост может превысить 50–60% в ближайшие несколько лет. В основном это будет обусловлено спросом на мировом рынке, особенно в развивающихся странах. Думаю, экспорт вырастет не только из США, но и из Бразилии, Аргентины, Австралии, ЕС и России.

SN: Чего бы вы пожелали российскому АПК в новом году?

ДЛ: Всего самого лучшего в новом году (*сказано на русском языке – ред.*)! Если мы чем-то можем помочь, в том числе вашим читателям, – предоставить информацию о сельском хозяйстве США, возможностях торговли и не только – мы будем рады это сделать! SN

Полную версию интервью с Дэвидом Лейшманом читайте на нашем сайте в разделе «Интервью».

ОСТАНЕТСЯ ЛИ РОССИЯ ГЛАВНЫМ ЭКСПОРТЕРОМ ПШЕНИЦЫ?

Наталья Шагайда,
директор Центра агропродовольственной политики ИПЭИ РАНХиГС

Россия стала крупнейшим в мире экспортером пшеницы и имеет шанс сохранить этот статус. Тренд на снижение цен на мировых рынках продовольствия и ослабление эффекта девальвации рубля могут сделать экспорт российского зерна менее успешным уже в ближайшие годы.

Россия в 2008–2015 гг. экспортировала от 13,9 до 30,7 млн т зерна. С 2013 г. экспорт зерновых в целом стабильно растет. Такая же динамика наблюдается и по пшенице – основной экспортной культуре. В отличие от нее экспорт кукурузы и ячменя (следующих за пшеницей по объемам экспорта зерновых культур) не показывают стабильного роста.

В 2016 г. уборка пшеницы фактически закончилась – по данным на 9 октября 2016 г. было убрано 98% посевов. Урожай в первоначально оприходованном весе составил 75,7 млн т, что превышает показатели как прошлого вполне удачного года (на 16%), так и прогнозы. Экспорт пшеницы, по оценкам, в 2015/2016 гг. составит 24,45 млн т, а в 2016/2017 гг. – 31,5 млн т при общем экспорте зерновых в 34,7 и 42,5 млн т соответственно[1]. Если согласиться с прогнозом USDA об объемах мирового импорта пшеницы в размере 155,5 и 157,8 млн т[2], то можно утверждать, что в потоке импорта доля российской пшеницы в 2015/2016 г. была 15,7%[3], а в 2016/2017 г. составит уже около 20%. Как видно по данным за прошлые годы (*табл. 1*), такое явление наблюдается впервые.

ДОЛЯ 5 КРУПНЕЙШИХ ЭКСПОРТЕРОВ В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ ПШЕНИЦЫ, % ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ЭКСПОРТА

Таблица 1

	Австралия	Канада	Россия	США	Франция
2015	10,1	13,9	12,5	12,4	11,7
2014	12,1	16,0	14,6	16,2	13,5
2013	13,0	14,2	10,0	24,0	14,2
2012	22,7	17,3	15,5	24,9	15,9
2011	16,3	13,5	12,5	27,1	16,8
2010	15,5	18,0	11,6	27,0	20,6
2009	20,1	18,6	16,2	21,2	16,3
2008	24,7	28,8	12,4	31,8	17,2
2007	17,5	20,5	16,8	38,3	16,7
2006	22,7	18,7	9,8	23,6	16,8
2005	21,3	14,5	10,8	28,4	16,8
2004	37,9	21,2	6,6	44,3	20,8
2003	15,4	13,1	8,5	28,4	18,2
2002	29,6	18,2	12,6	29,7	16,8

Источник: Comtrade

1. Прогноз «ПроЗерно»
2. USDA Agricultural Projections to 2024
3. Различие данных в таблице и в изложении вызвано тем, что в таблице указан объем в рамках года, а в тексте – в сезон от урожая до урожая.

Пшеница – основная экспортная культура в России. На долю нашей страны приходится около 8% всего мирового валового производства пшеницы (доля по посевам – более 11%). Площади посевов в России стабильно расширяются (*табл. 2*).

ДОЛЯ РОССИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ ПШЕНИЦЫ В МИРЕ

Таблица 2

	1990	2012	2013	2014	2015	2016
	Посевная площадь, млн га					
Мир	231,3	217,2	218,3	221,6		
РФ	24,2	24,7	25,1	25,3	26,8	27,7
	Валовой сбор, млн т					
Мир	592,3	667,5	711,1	729		
РФ	49,6	37,7	52,1	59,7	61,8	71,3
	Доля РФ, %					
В посевной площади	10,5	11,4	11,5	11,4		
В валовом сборе	8,4	5,6	7,3	8,2		

Источник: FAOstat, Росстат

Министр сельского хозяйства Александр Ткачев заявил, что Россия способна в скором времени экспортировать 50 млн т зерна. Теоретически можно говорить о том, что прирост, сформированный в основном за счет пшеницы, относительно сложившегося уровня может быть поглощен рынком без значительного падения цен (при ряде допущений). Так, по прогнозу USDA, спрос на импорт пшеницы (включая пшеничную муку) до 2024 г. может вырасти на 16% или на 24,5 млн т[1]. Если бы другие страны не увеличили экспорт, то Россия была бы в хорошем положении, так как прирост экспортных возможностей совпадает с прогнозом роста спроса. Если другие поставщики нарастят свое предложение, цены на пшеницу могут снизиться, так как прирост производства – если следовать сделанным оценкам – уже превысит спрос на зерно.

По данным Минсельхоза США, крупнейшими импортерами к 2024 г. станут Индонезия и Египет, объемы закупок пшеницы и муки в каждой из этих стран достигнут более 10,5 млн т. В соответствии с докладом USDA, ежегодно будет расти потребление на 4,8 млн т в совокупности таких стран, как Китай, Вьетнам, Филиппины, Бангладеш и Таиланд. В странах Африки и Среднего Востока импорт вырастет более чем на 10,4 млн т. Из-за засухи Саудовская Аравия прекратит производство пшеницы и увеличит свой импорт до 4 млн т. В странах этого региона только Иран сократит импорт. Страны, увеличивающие импорт, географически близки к России, что для нашей страны – дополнительное конкурентное преимущество по сравнению с другими экспортерами.

По прогнозам USDA, в России потребности в пшенице для внутренних нужд будут расти быстрее, чем экспорт. Однако это экстраполяция тенденций, имевших место до 2014 г. Падение курса рубля сделало экспорт привлекательным, а снижение доходов населения привело к сокращению спроса на продовольствие, в первую очередь на мясо, а спрос на зерно остался прежним. Внутренне потребление, в отличие от объемов экспорта, достаточно стабильно.

Минсельхоз РФ обозначает цель – увеличение экспорта в ситуации, когда другие крупнейшие экспортеры (США и Канада) намерены медленно сокращать посевные площади под пшеницу. Рост урожайности при реализации такой политики приведет к незначительному росту производства и к небольшому сокращению экспорта зерна. Так, с 2014 по 2024 г. в США прогнозируется снижение посевных площадей под пшеницу почти на 9%[2]. К 2024 г. они планируют экспортировать на 9,5% меньше, чем в 2013/2014 гг. и больше на 15%, чем в 2014/2015 гг.

1. USDA Agricultural Projections to 2024
2. USDA Agricultural Projections to 2024

Фактически Россия становится первой державой – экспортером пшеницы, и другие страны уступают ей это место. Почему?

Американский прогноз до 2024 г. дает рост экспорта пшеницы, который можно охарактеризовать как значительный, только в ЕС и России (8,9 и 8 млн т соответственно). В остальных странах – крупных экспортерах рост не превысит 1 млн т на страну. В соответствии с уже упомянутым прогнозом, потребность в импорте пшеницы хотя и будет возрастать, но темпы этого роста отстанут от потребности в других продуктах, которые пока Россией экспортируются в небольших объемах. Так, импорт сои и продуктов из нее будет устойчиво расти, превышая рост импорта пшеницы. Этот прогноз роста спроса – более активного, чем на пшеницу, делает рынок сои в перспективе более интересным. Кроме того, соя – более выгодный продукт. Почему?

Простое сопоставление планируемого роста экспорта и доходности культур показывает, что при планировании на перспективу учитывается не столько способность рынка востребовать дополнительную продукцию, сколько сравнительная выгодность производства для сельхозпроизводителей (*табл. 3*).

Сравнение цен сельхозпроизводителей и планов правительства в отношении экспорта США и России приведено в *табл. 4*.

Рост цен на пшеницу в России объяснялся девальвацией рубля, так как цена на внешнем рынке в долларах снижалась. По прогнозу, цена будет падать и в долговременной перспективе.

ПРОГНОЗ ЭКСПОРТА РАСТЕНИЕВОДЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ США Таблица 3

Продукт	Экспорт 2024/2025 к 2014/2015, %	Чистый доход/ переменные затраты на акр, 2024 г., прогноз
Кукуруза	147	0,76
Сорго	100	0,42
Ячмень	100	0,41
Овес	100	0,28
Пшеница	115	0,63
Соя:		1,32
• бобы	107	
• масло	143	
• соевые продукты	95	

Источник: USDA

В этой связи амбициозные планы по экспорту пшеницы в России выглядят излишне оптимистичными не по объемам, а по возможности российских сельхозпроизводителей получить прибыль от такого рода активности. При сокращении доходов от реализации пшеницы, согласно американскому прогнозу, сельхозпроизводители переориентируются на другое, более выгодное производство. В этой ситуации трудно говорить о том, что Россия оттеснила других экспортеров.

Цены на пшеницу на внешнем рынке снижаются. Так, с 2013 по 2015 г. цены, рассчитанные по базе ComTrade, снизились с 349 до 257 долл. США/т. Из-за девальвации рубля экспорт российской пшеницы в рублях оставался привлекательным (*рис. 1*).

СРАВНЕНИЕ СТРАТЕГИЙ ВЫХОДА НА ВНЕШНИЙ РЫНОК В США И РФ Таблица 4

	2013	2014	2015	2014	Прогноз правительства по экспорту
			США		
долл. /бушель	6,87	5,9	5,0	4,85	Рост экспорта относительно 2014/2015 гг. на 15%
руб./ц*	808,2	824,3	1127,3	1087,7	
			Россия		
руб./ц*	730	727,50	923,50	н.д.	Существенное увеличение экспорта

Источник: USDA, ЕМИСС

*цена фермы

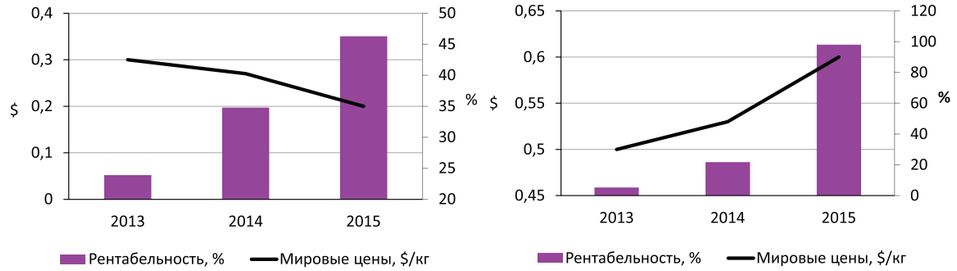


Рис. 1. **Динамика цен на мировом рынке пшеницы и рентабельность ее производства в сельхозорганизациях; слева – пшеница, справа – гречиха**

Если не произойдет дальнейшей девальвации, то продолжающееся падение цен (на которое, например, ориентируется в своем прогнозе Минсельхоз США) вряд ли будет стимулировать российских производителей к удвоению экспорта при сложившихся внутренних издержках.

Еще один аспект, который нужно учитывать, касается экспортеров зерна. Все пять крупнейших компаний по перевалке зерна имеют иностранную юрисдикцию, в отношении одной из них можно предполагать, что это российская компания, зарегистрированная в офшоре – ООО ТД РИФ.Успехи российского экспорта в немалой степени обусловлены тем, что на российском рынке зерна действуют международные игроки, которые встроили экспорт российского зерна в уже существующую систему (табл. 5).

Таким образом, с одной стороны, внешний рынок создает хорошие возможности для российского зерна: до 2024 г. прогнозируется рост потребления пшеницы, потенциальные импортеры географически близки к России. С другой стороны, прогнозируется снижение цен на пшеницу, эффект девальвации может быть исчерпан, экспортные операции окажутся не столь выгодными. Кроме того, второй крупнейший экспортер – США имеет потенциал роста производства, но не реализует его в полной мере, так как расширяет экспансию на внешний рынок за счет более доходных для своих фермеров культур.

Однако в России есть продукт, который может обеспечить ей устойчивую позицию первого экспортера мира. Это гречиха. Цены на мировом рынке гречихи, в отличие от цен на зерновые и зернобобовые, сою и подсолнечник, растут. Конечно, рынок гречихи узок, однако доля России на нем уже сейчас почти 23%.

КОМПАНИИ - КРУПНЕЙШИЕ ИМПОРТЕРЫ ЗЕРНА Таблица 5

Компания	Доля в перевалке зерна, % (2014-2015)	Учредитель
ООО МЗК	9	100% ФИРАДА Б.В. (Нидерланды)
ГК Каргилл	8	100% Cargill International Luxemburg 2 SARL (Нидерланды)
ООО ТД РИФ	7	99,9% Laparkan Investments Ltd. (Кипр) и 0,1% Grain Ltd. (Виргинские острова)
ООО Аутспан Интернешнал	5	Olam International Ltd. (Сингапур)
ООО Луис Дрейфус	5	100 Sungrain Holdings SA (Швейцария)
Итого	34	

Источник: СПАРК – Интерфакс, август 2016 г.

НОВЫЕ МОЩНОСТИ КОРМОВОГО РЫНКА

Наша традиционная подборка наиболее значимых производств, запущенных в прошлом году и анонсированных к запуску в последующие годы. С их полным списком вы можете ознакомиться на нашем сайте.

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ПРОИЗВОДСТВА, ЗАПУЩЕННЫЕ В 2016 ГОДУ

Весной 2016 года **ГК «Дамате»** провела пробный пуск **комбикормового завода** в Нижнеломовском районе Пензенской области, а летом того же года завод был запущен. Проект, обусловленный необходимостью обеспечить собственными комбикормами растущее поголовье комплекса группы по производству и переработке индейки, рассчитан на производство 190 тыс. тонн комбикормов в год. На предприятии установлена линия голландской компании Van Aarsen.

Источник фото: acdamate.com

ООО «ТехноФид» закончило реализацию проекта **по производству ферментированного соевого белка** в Шебекинском районе Белгородской области и в ноябре 2016 года произвело первую промышленную партию белковой кормовой добавки «СойкоЛак». В 2017 году компания планирует довести годовой объем производства до 12 тыс. тонн. Стоимость проекта оценивается в 300 млн рублей.

4 октября в Ясногорском районе Тульской области состоялось открытие **завода по производству премиксов и концентратов** для кормления сельскохозяйственных животных и птиц **ООО «Агрофид Рус»**. Общая стоимость проекта составила около 500 млн рублей, мощность производства – 128 тонн в день.

Источник фото: agrofeed.ru

14 октября на территории промышленного парка «Северный» в Белгородской области **ГК «ВИК»** открыла завод по выпуску **кормовых добавок, пребиотиков и пробиотиков и ушных бирок**. Производственная мощность предприятия – 1 млн литров кормовых добавок, 3 тыс. тонн пребиотиков и пробиотиков, 2 млн штук ушных бирок в год. По данным СМИ, инвестиции в проект составили 245 млн рублей.

Источник фото: vicgroup.ru

ГОТОВЯЩИЕСЯ К ЗАПУСКУ ПРОИЗВОДСТВА

В январе 2017 года **«Агро-Белогорье»** планирует запустить **комбикормовый завод** мощностью 210 тыс. тонн в год. К октябрю 2018–го он должен выйти на проектную мощность. Инвестиционная стоимость проекта оценивается в 1,8 млрд рублей.

В Приамурье готовится к запуску **маслоэкстракционный завод «Амурский»**, который возводится на территории опережающего развития «Белогорск». Первая очередь нового предприятия по глубокой переработке сои **«Амурагроцентра»**, которое займется производством соевого белка, как ожидается, заработает уже в начале 2017 года.

Запуск завода **«ДонБиоТех» по глубокой переработке зерна** в Волгодонске (Ростовская область), как ожидается, произойдет во втором полугодии 2017 года. Его строительная готовность на октябрь 2016 года оценивалась в 50%. По последним данным, стоимость проекта достигнет 15 млрд рублей. Мощность переработки составит 250 тыс. тонн продукции в год. Завод будет выпускать 100 тыс. тонн лизина в год.

Источник фото: donbiotech.ru

ООО «Протелюкс» намерено построить в Ивангороде Ленинградской области **завод по производству биопротеина** – микробиологического белка, используемого в качестве компонента комбикормов. Проект стоимостью 1 млрд рублей планируется реализовать в течение 2017 года. Производственная мощность будущего предприятия оценивается в 6 тыс. тонн продукции в год.

На конец 2017 года запланирован запуск премиксного завода **«Каргилл»** в поселке Богандинский Тюменской области, строительство которого компания анонсировала в 2016 году. Предприятие станет резидентом тюменского индустриального парка и **будет производить витамины, микрозлементы, минералы для нужд животноводства**. Объем инвестиций оценивается в 1,75 млрд рублей, мощность предприятия – до 50 тыс. тонн в год.

Соглашение о реализации этого проекта подписали 29 февраля три стороны: заместитель губернатора Тюменской области Вадим Шумков, генеральный директор управляющей компании «Индустриальные парки Тюменской области» Андрей Саносян и гендиректор подразделения по производству кормов для животных американской компании «Каргилл» Джейсон Лейн Шелтон.

Источник фото: admtyumen.ru

Компания **«Мустанг технологии кормления»** вложила 1 млрд рублей в строительство завода на территории ОЭЗ «Ступино–квадрат» (Московская область). Предприятие нормативной мощностью более 50 тысяч тонн будет **выпускать премиксы и концентраты**. Ожидается, что строительство завода начнется весной 2017 года, его запуск намечен на март 2018 года.

DSM (ООО «ДСМ Нутришнл Продуктс Рус») намерен в 2017 году начать строительство второго **завода по производству премиксов в России**. Как и первый, он расположится в Набережных Челнах (Республика Татарстан). В компании рассчитывают завершить строительство объекта за полтора года. Проектная мощность предприятия – 28 тыс. тонн премиксов в год.

ЗАО «**Завод премиксов № 1**» (входит в Группу компаний «Приосколье») запланировал **производство треонина**. Планируемая производственная мощность будущего прдприятия – около 18 тыс. тонн в год. Это будет дополнительное производство на существующем заводе премиксов в Белгородской области. Инвестиции в проект оцениваются в 4 – 4,5 млрд рублей. Запуск ожидается не раньше 2020 года.

Источник фото: lysine31.ru

В материале использованы данные из открытых источников и информация, предоставленная компаниями.

БИРЖЕВЫЕ ПРОГНОЗЫ–2017

Биржевые цены на сою, кукурузу, пшеницу, рапс, соевый шрот и другие значимые сельхозтовары являются хорошим ориентиром, в том числе, для российского кормового рынка. Хотя полностью опираться только на эту информацию нельзя, она может оказывать существенное влияние на рыночную ситуацию в стране и мире и принятие важных решений отдельными участниками рынка. Поэтому SoyaNews постоянно следит за тенденциями на главных товарных биржах мира, а также за мнениями и прогнозами авторитетнейших международных экспертов.

Как всегда, мы делимся этой информацией с вами в нашей постоянной рубрике «Биржевые тенденции». Сегодня в поле нашего зрения прогнозы на 2017 год.

Итак, **Citigroup Inc.** дает в целом бычий прогноз для товарных рынков и предсказывает, что большинство видов сырья в 2017 году продемонстрируют некоторый рост, т.к. мировая экономика в настоящее время поднимается вверх, сокращая избыточное предложение товаров. Банк настроен по–бычьи относительно нефти, меди, цинка и пшеницы на перспективу 6–12 месяцев и прогнозирует для них рост 2,5–2,7% по сравнению с 2016 годом. Но в то же время аналитики дают медвежий прогноз для угля, железной руды, золота, а также соевых бобов.

Основные сырьевые товары идут в рост после падения до самого низкого уровня за последние 25 лет – рынок нефти демонстрирует признаки восстановления после перенасыщения, а цветные металлы отправляются в ралли на перспективах роста спроса.

В то же время победа Дональда Трампа на выборах в США с его отходом от глобализации может представлять опасность для перспектив роста, говорят аналитики Citigroup, и создает потенциал для увеличения напряженности на мировых рынках – вплоть до торговых войн.

Товарный индекс **Bloomberg** вырос в 2016 году на 12% после пяти лет падения, спровоцированного сформировавшимися излишками Китая во всем – от меди до нефти. В ближайшее время также ожидается умеренный рост мировых товарных рынков.

РАПС

Commerzbank не ожидает значительного восстановления цен на сельхозтовары в 2017 году, однако эксперты банка отмечают, что цены на кукурузу будут немного более устойчивыми по сравнению с другими товарами, а, например, цены на рапс будут поддерживаться достаточно жесткими глобальными поставками. Сможет ли ЕС восстановить достаточное производство рапса в 2017 году, неизвестно, но в любом случае предложение рапса в ближайшем будущем будет весьма ограниченным. На последний квартал наступающего года аналитики Commerzbank прогнозируют парижские биржевые цены на рапс на уровне 390 евро/т, тогда как в декабре эти фьючерсы торговались на уровне 391 евро/т.

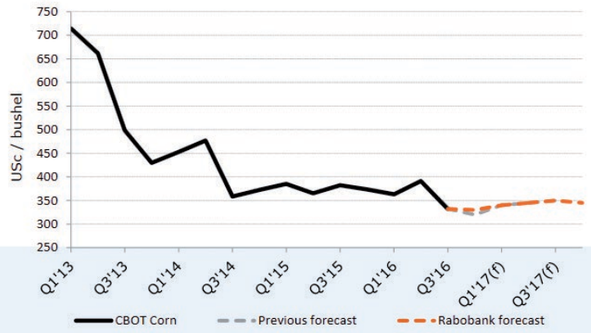
КУКУРУЗА

Rabobank International дает слегка медвежий прогноз для рынка кукурузы. В основном цены останутся без изменений. Предложение американской кукурузы подтверждено на рекордно высоком уровне – запасы в сезоне 2016/17 вырастут, по прогнозам, до 2,2–2,3 млрд бушелей (рекордно высокий уровень за последние 30 лет). Согласно прогнозу, цены на кукурузу останутся на уровне $3,2–3,8/бушель. Импульс к росту фьючерсы могут получить из Южной Америки – несмотря на то, что, согласно ожиданиям, посевные площади там вырастут по сравнению с прошлым годом, Ла–Нинья еще может преподнести бычий сюрприз. Если же нет – урожай кукурузы в Аргентине и Бразилии увеличится, и южноамериканские поставки составят серьезную конкуренцию экспорту США.

Commerzbank, напротив, позитивно смотрит на биржевое будущее кукурузы, хотя и не прогнозирует сильного роста цен. Если правительство США не сократит квоты на производство этанола, то его намеченное увеличение, несомненно, окажет повышающее воздействие на кукурузные котировки – как и сокращение посевных площадей под кукурузой в США. По заверению экспертов, все большее число инвесторов в достижении нового ценового дна видят хорошую возможность для покупки кукурузы.

Nearby CBOT Corn forecast revised up. Prices in the last seven weeks rose 17% from their lows, but are expected to face pressure

	unit	Q1'16	Q2'16	Q3'16	Q4'16(f)	Q1'17(f)	Q2'17(f)	Q3'17(f)	Q4'17(f)
Corn	USc/bu	363	391	332	330	340	345	350	345



Источник: Bloomberg, Rabobank 2016

Прогноз цен на кукурузные фьючерсы на последний квартал 2017 года составляет $3,80 за бушель, тогда как в декабре эти фьючерсы торговались на уровне около $3,87 за бушель.

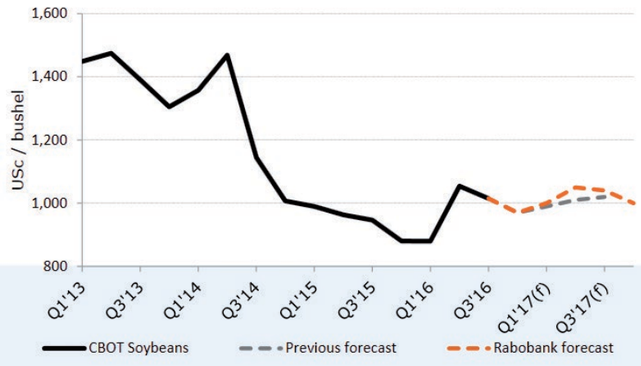
СОЕВЫЕ БОБЫ

Фокус внимания рынка смещается в сторону посевной кампании в Южной Америке. В краткосрочной перспективе, по мнению **Rabobank International**, соя продолжит торговаться в диапазоне $9,50–10,00/бушель. Любая цена ниже этого уровня станет хорошей возможностью для покупки.

Высокие цены на пальмовое и соевое масло могут оказать ощутимую поддержку ценам на соевые бобы.

CBOT Soybean forecast revised higher

	unit	Q1'16	Q2'16	Q3'16	Q4'16(f)	Q1'17(f)	Q2'17(f)	Q3'17(f)	Q4'17(f)
Soybeans	USc/bu	880	1,054	1,015	970	1,000	1,050	1,040	1,000



Источник: Bloomberg, Rabobank 2016

Commerzbank испытывает медвежьи настроения относительно цен на соевые бобы в ближайшее время, несмотря на увеличение китайского импорта: посевные площади под соей в США расширяются, а это означает, что при благоприятных погодных условиях следующий урожай сои может оказаться еще больше, чем в 2016 году. В сочетании с рекордно высоким урожаем в Южной Америке весьма вероятно, что на глобальном рынке будет достаточно сои в наступающем году.

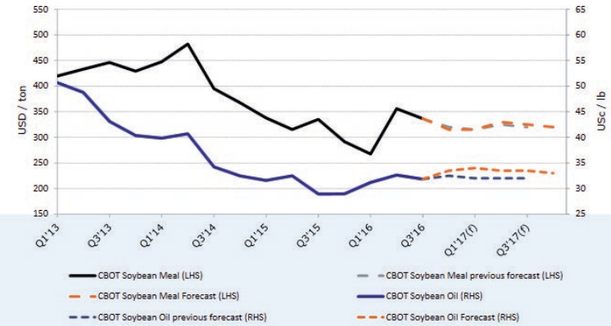
Эксперты банка прогнозируют цены на соевые бобы на Чикагской товарной бирже на последний квартал 2017 года на уровне $9,00 за бушель, в то время как в декабре 2016 г. ноябрьские фьючерсы торговались по $10,29 за бушель.

СОЕВЫЙ ШРОТ И СОЕВОЕ МАСЛО

Прогнозы **Rabobank International** на котировки соевого шрота изменились незначительно, в то время как прогнозы цен на соевое масло выросли. Рынок весьма обеспокоен замедлением переработки сои в США и сокращением запасов соевого масла, цены на которое поддерживаются стабильно высоким спросом. По мнению экспертов спрос на соевое масло в мире в ближайшем будущем продолжит расти.

Forecast prices for soymeal and soy oil adjusted higher

	Unit	Q1'16	Q2'16	Q3'16	Q4'16(f)	Q1'17(f)	Q2'17(f)	Q3'17(f)	Q4'17(f)
Soy oil	USc/lb	31.2	32.6	31.8	33.5	34.0	33.5	33.5	33.0
Soymeal	USD/tn	267	356	337	315	315	330	325	320



Источник: Bloomberg, Rabobank 2016

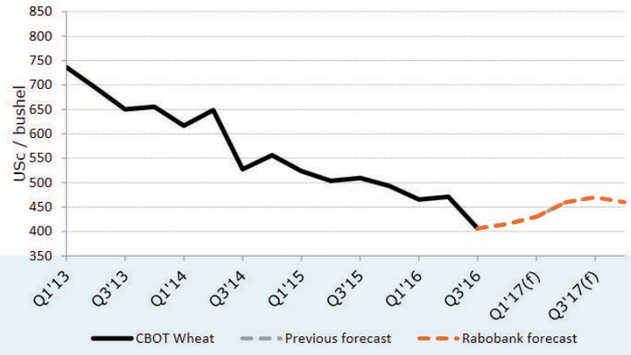
ПШЕНИЦА

Пшеничный прогноз **Rabobank International** по Чикагской товарной бирже сохраняется, в то время как для биржи MATIF в Париже цены скорректированы незначительно в сторону повышения на фоне ослабления евро против доллара США – до 172 евро за тонну в первом квартале 2017 года.

В Чикаго к концу первого полугодия 2017 года, при сохранении погодных рисков в США, пшеница, по мнению экспертов, будет торговаться по $4,60/бушель.

CBOT Wheat price forecast maintained

	unit	Q1'16	Q2'16	Q3'16	Q4'16(f)	Q1'17(f)	Q2'17(f)	Q3'17(f)	Q4'17(f)
CBOT	USc/bu	466	471	406	415	430	460	470	460
Matif	EUR/t	157	159	160	165	172	175	175	170



Источник: Bloomberg, Rabobank 2016

Commerzbank не видит каких–либо проблем для пшеницы и предсказывает хорошие перспективы для роста спроса на зерно, несмотря на неопределенность в Египте, крупнейшем мировом импортере. Не ожидается и существенного восстановления цен.

По прогнозам банка в последние 3 месяца 2017 года пшеничные фьючерсы на Чикагской товарной бирже будут торговаться по $4,10 за бушель. В декабре 2016 г. чикагские пшеничные фьючерсы с поставкой в декабре 2017 г. торговались на уровне $4,61 за бушель.

Биржевые котировки пшеницы в Париже в последнем квартале 2017 года по прогнозам будут колебаться около 160 евро/т. Напомним, в декабре 2016 г. парижские фьючерсы с поставкой пшеницы в декабре–2017 торговались на уровне около 172 евро/т. SN

«ЭФФЕКТ ГМО НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ТОЛЬКО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ»

Эд Ульч – типичный фермер из США – гордится своими ГМ-полями, не работает с Monsanto и мало интересуется российским АПК

Эд Ульч – типичный фермер из города Солон (Айова, США). Похоже, никто в Америке так не любит выращивать кукурузу, как местные земледельцы. Здесь сосредоточены самые большие плантации данной культуры в стране. В этом мог убедиться любой, кто хоть раз путешествовал по штату на машине: автотрассы буквально захвачены кукурузными полями. Иногда их сменяет соя, популярность которой тут тоже зашкаливает.

Ульч получил аграрное образование в Университете штата Айова. На протяжении 40 лет он занимается сельским хозяйством – выращивает кукурузу и сою, содержит скот, а также является совладельцем бизнеса по производству удобрений. Богатый практический опыт, лидерские качества и желание поддержать остальных фермеров заставляют Эда иногда покидать поля ради работы в Ассоциации производителей сои Айовы (Iowa Soybean Association), в состав совета директоров которой он входит, и Национальном биодизельном совете (National Biodiesel Board), где Ульч является заместителем председателя.

Источник: SoyaNews

Источник: SoyaNews

Группа российских журналистов, в составе которой был наш корреспондент, посетила хозяйство г–на Ульча в сентябре, когда на некоторых полях уже начался сбор урожая. Выращенную на ферме белую и желтую кукурузу обычно отправляют в город Сидар–Рапидс на переработку. Из белой кукурузы делают пищевые продукты, из желтой – спирт, этанол, корма для животных.

«Скот предпочитает желтую кукурузу», – говорит наш собеседник, объясняя это тем, что «она вкуснее», хотя питательные свойства и текстура у белой и желтой кукурузы идентичны. Из выращиваемой на ферме сои предприятия Сидар–Рапидс производят шрот и масло. Масличную также поставляют на экспорт – в Китай и Мексику.

«Вот это растение уже готово к сбору урожая, – объясняет Ульч, указывая на растение, сорванное с поля для демонстрации. – Мы стремимся к тому, чтобы влажность была 13%».

Источник: SoyaNews

Хозяйство Ульча производит только генно-модифицированные кукурузу и сою. Под каждую культуру отведено около 1000 акров. «Урожайность в этом году высокая, – отмечает он. – Но цены низкие».

Так, средняя урожайность кукурузы на полях айовского производителя составляет 190 бушелей на акр, сои – 52–53 бушеля на акр. Но в этом году он ожидает роста урожайности кукурузы до 220–230 бушелей на акр, а сои – до 60 бушелей на акр.

Выбор фермера в пользу ГМ-семян обусловлен тем, что такое производство менее затратно. Отсутствие паразитов и возможность контролировать сорняки окупают высокую стоимость семян. Их Эд закупает у нескольких компаний, среди которых Pioneer и Merschman, и не работает с Monsanto.

«Лично мне (и многие фермеры придерживаются такого же мнения) не нравится высокомерие, с которым эта компания навязывает фермерам свою позицию», – говорит глава хозяйства. Его нежелание работать с Monsanto вызвано и тем, что компания использует прибыль от продаж американским фермерам на разработку продукции для их конкурентов за границей.

«Многие считают, что ГМО отрицательно влияют на окружающую среду, на самом деле это не так. Эффект только положительный», – отмечает Эд, объясняя, что при обработке почвы и растений гораздо меньше используется пестицидов и гербицидов.

«В нашей стране широко применяют ГМО. Конечно, есть эксцентрики, которые плохо относятся к ГМО. В Европе и Африке их используют неохотнее, – рассуждает г-н Ульч. – Так исторически сложилось. Мне кажется, что тенденция в Европе связана с желанием защитить свои рынки».

Источник: SoyaNews

На ферме содержится 19 голов КРС. Им скармливаются остатки от производства кукурузы, которых образуется около 1000 бушелей в год. «Белая кукуруза очень тщательно перебирается, мы ее просеиваем, и остатки, которые не должны попасть в пищевую кукурузу, остаются не у дел, – говорит глава хозяйства. – Единственное, куда их можно деть – на корм скоту». Коровы нужны Ульчу и для того, чтобы не простаивали земли: скот выгуливается на пастбищах, непригодных для выращивания сельскохозяйственных культур, и на территориях вокруг ручьев, которые нельзя обрабатывать.

Источник: SoyaNews

Главным преимуществом США на экспортном рынке являются их транспортные возможности, считает американский производитель, но признает, что страна постепенно теряет эту привилегию. «Стоимость перевозки соевых бобов из Айовы в Шанхай растет с каждым годом, – говорит он, – в то время как стоимость такой же перевозки из Бразилии в Шанхай с каждым годом снижается».

«Может ли Россия составить конкуренцию, находясь так близко к Китаю?», – последовал вопрос от российских журналистов. Ульч признал, что хоть и не очень хорошо знаком с ситуацией в российском АПК, не рассматривает нашу страну как конкурента в плане экспорта сои. «Вероятно, на рынке пшеницы», – лишь допустил он.

Читайте полную версию материала на нашем сайте в разделе «Зарубежный опыт».

www.soyanews.info

ГОД РЕКОРДОВ ДЛЯ «МЕГАМИКС»

Фото предоставлено пресс-службой компании

О секретах успеха, новой политике сбыта и рекордных итогах 2016 года мы побеседовали с генеральным директором «МЕГАМИКС ЦЕНТР» Сергеем Власовым.

Сергей Сергеевич, в бизнес-среде, наверное, еще долгое время будет обсуждаться новость о том, что Группа Компаний «МЕГАМИКС» вошла в рейтинг РБК «Топ-50 быстроразвивающихся компаний России». Какой «секрет успеха» позволяет компании расти год от года?
Главный «секрет успеха» компании «МЕГАМИКС» – это лучшая команда отрасли. И об этом я могу сказать абсолютно твердо и с уверенностью. Кроме того, это постоянный труд, мониторинг рынка и стремление к развитию не только своей компании, но и рынка. И рынок это ценит.

«МЕГАМИКС», как ведущий производитель премиксов в России, активно расширяется географически. Какие изменения произошли в 2016 году?
В минувшем году мы открыли представительство в Москве и Санкт–Петербурге. В нашу команду приходят специалисты высокого уровня, много лет работающие на этом рынке. В ближайшие годы география присутствия еще более расширится. Но я думаю, что об этом будет интересно прочитать уже в следующих интервью.

В топ-менеджменте компании серьезные кадровые перестановки. Каковы Ваши ожидания от «свежей крови»? Является ли это частью новой политики сбыта?
Да, это так. Мы фокусируемся на тех сегментах рынка, где считаем наше присутствие еще недостаточно активным. С амбициозными планами в 2017 году мы сможем достичь еще больших результатов.

Завод в Липецкой области считается самым крупным проектом отрасли не только в России, но и для европейского рынка. Чем продиктовано строительство такого мощного комплекса? Как в дальнейшем Вы видите развитие данного производства?
Не секрет, что липецкое производство «МЕГАМИКС» является самым крупным не только в России, но и в Европе. Но его основная ценность – это не только производственная мощность, но и та технология, которую мы принесли на российский рынок. Сегодня завод в Липецкой области по праву может считаться самым современным и самым высокотехнологичным производством в своем сегменте рынка. Все партнеры приезжают к нам, чтобы ознакомиться с предприятием, и уезжают с твердым убеждением, что, действительно, ничего подобного они еще не видели.

В течение года нас посетили несколько европейских компаний, которые с удивлением отметили, что завод несколько превзошел их ожидания, и они были бы рады видеть «МЕГАМИКС» одним из своих поставщиков.

В 2016 году все испытательные лаборатории компании были объединены в Аналитический центр. Какие преимущества дает наличие испытательной лаборатории или аналитического центра для работы на российском рынке?
Мы на протяжении многих лет очень много инвестировали в контроль качества производимой продукции. В «МЕГАМИКС» мы считаем, что качество является неразменной монетой. И если нас не устраивает качество того сырья, которое мы закупаем, то вопрос цены мы не обсуждаем. Поэтому аналитический центр является просто неотъемлемой частью системы менеджмента качества.

Сегодня трудно себе представить крупное, серьезное предприятие на российском рынке, которое не имеет возможности анализировать в собственной лаборатории, как минимум, входящее сырье.

на правах рекламы

Автор: Валентина Городецкая

Однако, «МЕГАМИКС» зашел еще дальше. Мы основали испытательные лаборатории не только в Волгограде, но и в Липецкой области. Следующим шагом, по просьбе многих наших партнеров, мы открыли филиал в Челябинской области.

Таким образом, три наших испытательные лаборатории мы объединили в единый Аналитический центр. И сегодня мы можем проводить тот спектр аналитики, который не может предоставить в таком качественном и количественном составе, пожалуй, ни одно предприятие России. По итогу 2016 года мы сделали для рынка свыше 40 тысяч анализов, и эта цифра говорит о том, насколько серьезно мы подходим к вопросу аналитики сырья и готовой продукции.

Сентябрьские птицеводческие конференции «МЕГАМИКС» и концерна «BASF» стали уже традицией. Планируете ли Вы в дальнейшем поддерживать эту традицию?
Да, конечно. Дело в том, что конференции, которые «МЕГАМИКС» проводит совместно с концерном «BASF», это, скорее, клуб. Клуб людей, заинтересованных в получении новых знаний, которые приезжают, чтобы увидеться друг с другом и обменяться радостями или проблемами, которые есть у них на производстве. И это – то место, где можно обсуждать вопросы открыто, находить решение для них, узнавать об инновациях, которые есть в рынке. Сегодня я не могу представить развитие птицеводческого рынка без подобной конференции. Поэтому мы, конечно же, будем продолжать эту традицию и, как мы видим, рынок отвечает с благодарностью.

В ноябре 2016 года компания уже в третий раз участвовала в Международной выставке EuroTier в Германии. Новое производство в Липецкой области также вызвало резонанс в европейском секторе животноводства. Хватает ли «МЕГАМИКС» российского рынка или планируется активная деятельность по развитию экспорта?
Конечно же, наши планы не заканчиваются российским рынком. В первую очередь, мы поставили задачу формирования нашего сбыта на российском рынке. Но все больший интерес со стороны европейских предприятий говорит о том, что, наверное, в ближайшее время мы задумаемся и об активном экспорте нашей продукции в Европу.

Помимо производственного комплекса «МЕГАМИКС», открытого в 2016 году, в ближайшие пару лет будут запущены еще несколько премиксных заводов других российских компании. Изменится ли, по Вашему мнению, расстановка сил на рынке в ближайшее время? Как Вы видите дальнейшие перспективы?
Это вопрос достаточно ясный и простой. Рынок будет все больше и больше концентрироваться. Мы видим сегодня, что небольшие компании, фактически, фокусируются на региональном рынке. А крупные игроки из первой пятерки все больше и больше набирают силу. Думаю, что эта расстановка сил сохранится в ближайшей перспективе. Учитывая нашу стратегию на ближайшие годы, я уверен, что «МЕГАМИКС» останется ведущей компанией на российском кормовом рынке.

Сегодня многие из участников премиксного рынка измеряют свою мощность в тысячах тонн. Что Вы можете сказать о математике измерения объемов производства?
Для специалистов понятно, что присутствие компании на рынке можно представить, только исходя из пересчета произведенной продукции на однопроцентный премикс. Во многих регионах есть компании, производящие 1500, 2000 или 2500 тонн премиксов или БВМК в месяц. Но взяв в руки калькулятор и пересчитав эти данные на однопроцентный премикс, становится понятно, что цифра равна 100–300 тоннам премикса. Тогда расстановка сил на рынке становится более ясна.

Подводя итоги, был ли 2016 год удачным для компании в экономическом плане? С какими результатами ГК «МЕГАМИКС» закончила 2016 год?
2016 год был, как никогда, насыщен новыми интересными событиями. Мы с Вами уже говорили об открытии завода в Липецкой области, второй испытательной лаборатории в Челябинске, двух новых представительств.

Я не могу не отметить, что 2016 год стал рекордным для компании с точки зрения объема производства. Мы произвели по итогу года свыше 50 тыс. тонн премикса и витаминно–минеральных блендов, что в пересчете на однопроцентный премикс составляет порядка 90 тыс. тонн.

Таким образом, 2016 год - это такой Рубикон для нашего предприятия. «МЕГАМИКС» стал ведущей компанией на рынке: на основе наших премиксов сегодня производится свыше 9 млн тонн комбикорма.

КРАСОТА ПО–АМЕРИКАНСКИ

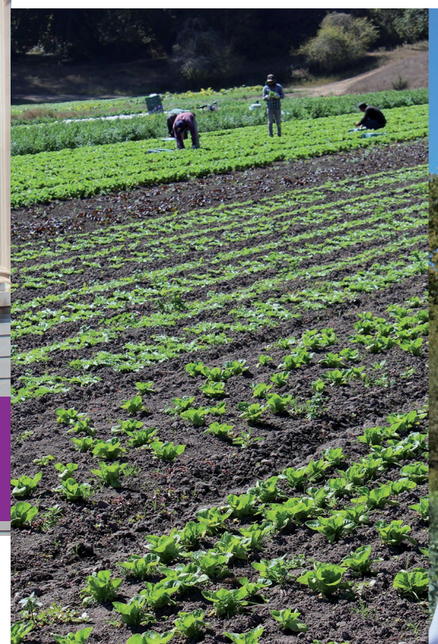
В сентябре 2016 года наш корреспондент принял участие в программе профессиональных обменов, в рамках которой посетил США и познакомился с аграрным опытом этой страны. Самые яркие «представители» отрасли – Калифорния, Айова, Висконсин; самые красивые кукурузные поля, яблоневые сады, тыквенные развалы и самые увлеченные и преданные своей профессии фермеры – в нашем фоторепортаже!

Министерство сельского хозяйства США (Вашингтон, США)

Star Route Farms (Калифорния, США)

Старейшая органическая ферма штата, основанная в 1974 году

На ферме выращиваются листовые салаты, томаты, капуста и многое другое



Владелец фермы Уорен Вебер

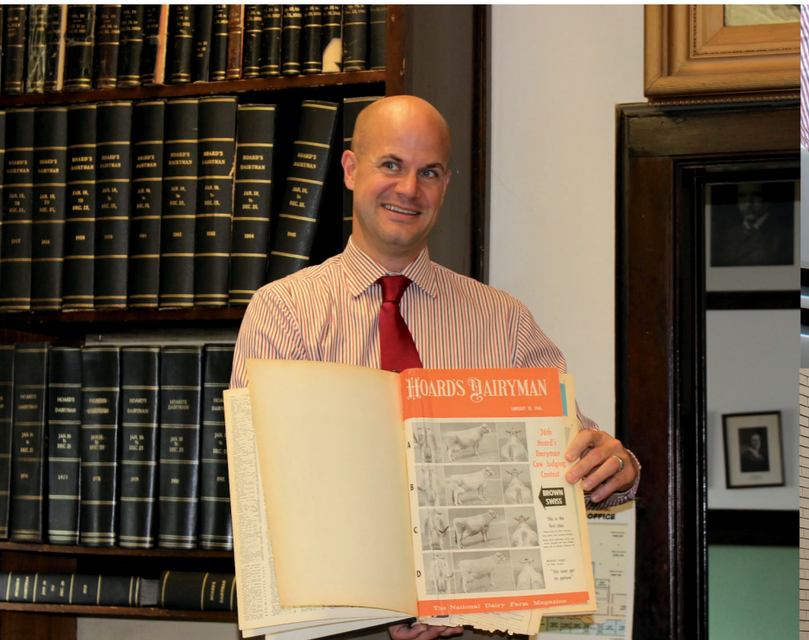
Редакция журнала Hoard's Dairyman (Висконсин, США) и принадлежащая изданию ферма

Журнал основан в 1885 году.
Ответственный редактор Кори Гейджер демонстрирует выпуск 1966 года

Кори Гейджер с гордостью указывает на номерной знак местной машины, надпись на котором гласит «Молочная страна Америки»

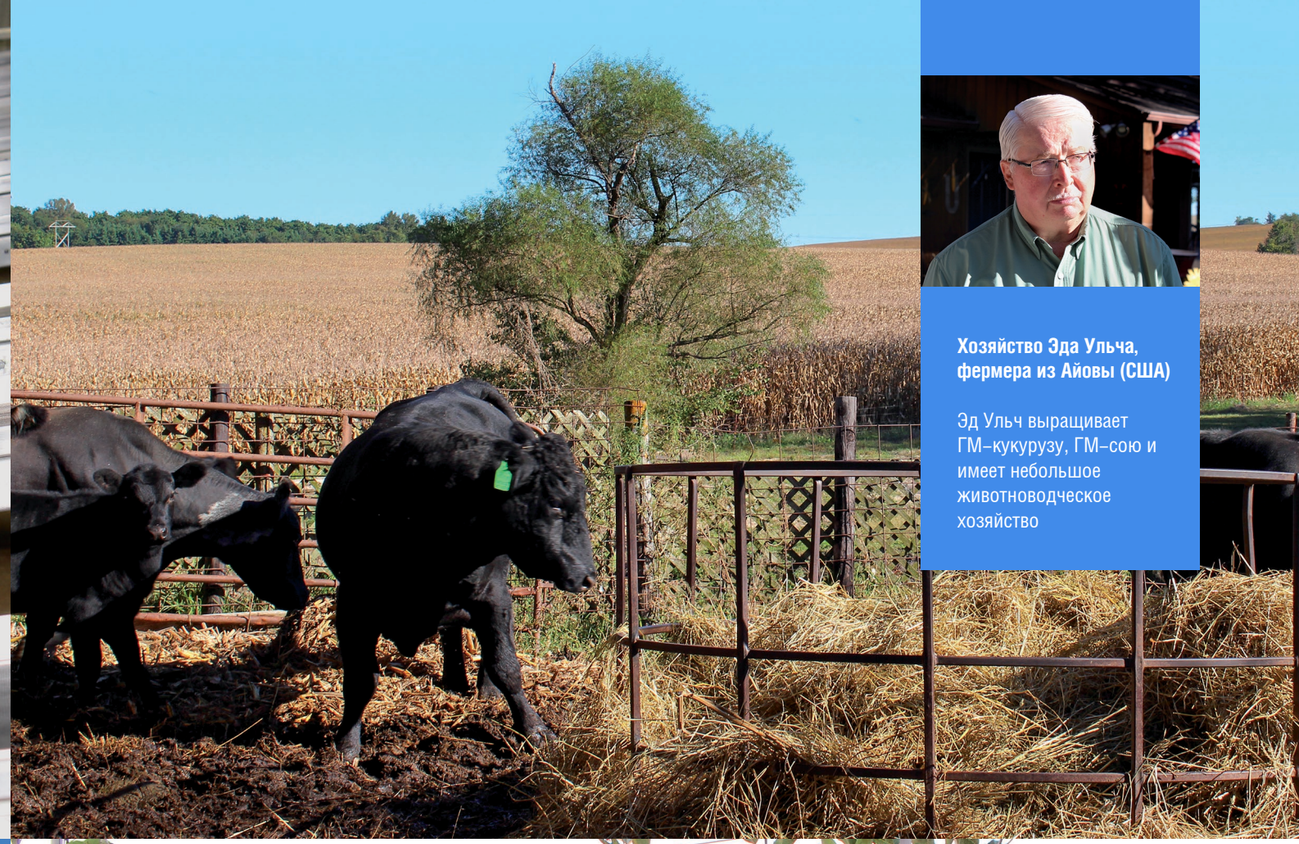
Этот и другие фоторепортажи смотрите в нашей одноименной рубрике на сайте soyanews.info

Фермерский рынок (Мэдисон, Висконсин, США)



Farmers Hen House (Айова, США)
Идея о том, что производство органических яиц может поддержать устойчивое развитие мелкого фермерства в регионе, послужила отправной точкой для создания этого бизнеса в 1997 году

Сюда поступают яйца от местных производителей, моются, сортируются и упаковываются



Хозяйство Эда Ульча, фермера из Айовы (США)

Эд Ульч выращивает ГМ–кукурузу, ГМ–сою и имеет небольшое животноводческое хозяйство

Holden Foundation Seeds (Уильямсберг, Айова, США) была основана в 1937 году Рональдом Холденом.

В 1997 году компания была поглощена Monsanto Co.

Indian Ladder Farms (Алтамонт, штат Нью-Йорк, США)

Здесь выращивают яблоки и разрешают покупателям собирать их собственноручно

Из яблок также производят сидр и десерты, которые можно попробовать в расположенном тут же кафе

В 2016 году хозяйству исполнилось 100 лет!

ЗАПРЕТ ГМО В РОССИИ: СПАСЕНИЕ ИЛИ ОШИБКА

Тема ГМО – одна из самых спорных во всем мире. На сегодняшний день не существует неопровержимых доказательств опасности или безопасности продукции, полученной с помощью генной инженерии. В России общественная и научная дискуссия по поводу ГМО тоже носит неоднозначный характер, а попытки государства регулировать отрасль имеют свою историю.

3 июля 2016 года президент Российской Федерации Владимир Путин подписал закон, запрещающий выращивание и разведение в России генно–инженерно–модифицированных растений и животных, за исключением проведения научных работ. Законом запрещается ввоз в РФ генно–модифицированных организмов и продукции по результатам мониторинга их воздействия на человека и окружающую среду. Импортеры ГМ–продукции обязаны пройти регистрационные процедуры.

Александр Ткачев

Министр сельского хозяйства РФ

Мы считаем, что ГМО — это не наш путь. Это вредно для здоровья человека. Вы знаете четкую позицию и президента Российской Федерации. Мы хотим сохранить свою страну экологически чистой и производить на всей территории правильные, чистые продукты. И я вас уверяю, что через 10 лет, когда все вокруг уже будет не соответствовать стандартам, это не будет здоровая еда, то российские продукты будут пользоваться колоссальным интересом, в том числе и на экспорт будем их продавать по высокой цене. Это не за горами. Я думаю, что наши дети, внуки уже это почувствуют.

Источник: ntv.ru
Источник фото: twitter.com

Николай Федоров

Первый заместитель председателя Совета Федерации,
экс–министр сельского хозяйства РФ

Важно отметить, что коммерческое использование модифицированных организмов в сельскохозяйственном производстве может поставить отечественный АПК в зависимость от деятельности транснациональных компаний, производящих ГМ–семена. А это уже прямая угроза продовольственной безопасности страны. Кроме того, сегодня российские аграрии известны в мире именно как производители органической продукции, что привлекает импортеров. В результате же коммерциализации ГМО мы можем серьезно ослабить свое положение на мировом рынке сельхозпродукции, что больно ударит по отечественному агропромышленному комплексу.

Источник: council.gov.ru
Источник фото: kremlin.ru

Мушег Мамиконян

Председатель Мясного совета Единого экономического пространства, президент Мясного союза России

Пока я против и производства, и научного использования ГМО, и пищевого использования ГМО, так как общество в России к этому не готово. Оно должно быть более просвещено, более интеллектуально подготовлено к инновационным вещам, которые продвигает весь мир.

Источник: РИА Новости
Источник фото: youtube.com

Аркадий Злочевский, д.э.н.

Президент Российского зернового союза

Я не являюсь защитником ГМО – я являюсь защитником здравых систем регулирования. […] Мы встали на бразильский путь. Мы пойдем сейчас ровно тем путем, которым Бразилия шла много лет – не признаваясь перед всем миром, что сеет ГМО, применяет ГМО, – и потом вынуждена была признаться и наладила четкую систему регулирования с зонированием: вот зоны, где разрешено выращивать ГМО, вот зоны, где запрещено. И жесткий контроль за этим. […] Если вы запрещаете [ГМО], вы не сможете их выявить, потому что ГМО третьего поколения вообще не содержит вставок. […]

Закон принимается в пиар–целях. На нашей деятельности это никак не отразится. Вообще никак. И на рынке это никак не отразится. Мы как сеяли ГМО, так и будем сеять ГМО – нелегально, естественно. […] Закон сегодня нарушается и будет продолжать нарушаться, потому что нарушает его само государство. […] Все партии ГМО–семян, все до единой, которые сеются сегодня, ввозятся за документами (и под контролем), выданными государственными органами и подведомственными учреждениями. Ни одной партии семян, которая ввозится – ГМО–семян – нелегально, без сопровождения государственных документов, нет. И в этих документах написано, что это не ГМО–семена. И выдал их и подписал государственный чиновник.

Источник: tsargrad.tv
Источник фото: tsargrad.tv

Ирина Ермакова, д.б.н.

Эксперт по экологической и продовольственной безопасности

Я сама проводила исследования, как они [ГМО] влияют на животных. Дело в том, что при создании ГМО была допущена генетическая ошибка, причем достаточно серьезная. Они приводят к патологиям внутренних органов животных, они приводят к бесплодию, к онкологии. Это было показано не только мною: моя работа – это капля в море, но в мире существует более 1500 исследований об опасности ГМО. И все ученые в мире, которые тестировали ГМО на животных, они обнаружили негативный эффект.

Сама идея была неплохая – сделать растение устойчивым к жаре, или к заморозкам, или к насекомым. Но реализация оказалась очень слабой.

Источник: tsargrad.tv
Источник фото: tsargrad.tv

Михаил Гельфанд

Профессор факультета биоинженерии и биоинформатики МГУ

Запрет ставит крест на развитии сельского хозяйства в России и на создании продовольственной безопасности. Этот законопроект является крайне непрофессиональным, с государственной точки зрения, вредным. Вызывает удивление поспешность, с которой он принят, без адекватного обсуждения, без учета профессиональных точек зрения. Это очень большая глупость. Нет ни одного сколько-нибудь достоверного научного случая отрицательных последствий от употребления в пищу ГМО – ни у людей, ни у животных.

Источник: «Говорит Москва»
Источник фото: wikipedia.org

Виктор Тутельян, академик РАН

Научный руководитель ФИЦ питания и биотехнологии

Любая новая технология требует, чтобы население готовили к ее восприятию. Мы вовремя не объяснили людям, что такое ГМО на самом деле. И тут же нашлись любители попугать народ, «заклеймить» в очередной раз то, что не слишком понятно. Подняли «знамя борьбы за здоровье народа» – и вперед. Беспроигрышный вариант для тех, кто сам ничего не создал в науке, или для тех, кто финансово заинтересован. Как грибы возникают какие-то общественные организации против ГМО. Не спрашиваю, зарегистрированы они как иностранные агенты или нет, но живут неплохо. Кто-то их, безусловно, подпитывает. А ученый, работающий над проблемой годами, вынужден доказывать, что он не верблюд.

Источник: zdravkom.ru
Источник фото: ras.ru

Андрей Столяров

Эмбриолог, писатель, футуролог

У меня складывается ощущение, что депутаты ГД заканчивали среднюю школу не в полном объеме. Как только запретим выращивать ГМО, начнем отставать в сельском хозяйстве. Потому что сорта модифицированные намного более урожайные, чем обычные, более устойчивы и питательны. К тому же генным модифицированием человечество занимается несколько тысяч лет. Мы скрещиваем растения, создаем новые сорта. Это та же генная модификация, только растянутая во времени. Сейчас этот метод занимает меньшую длительность. Решение о запрете ГМО, на мой взгляд, неправильное. Остановить развитие генной инженерии — значит затормозить часть российского прогресса.

Источник: rosbalt.ru
Источник фото: proza.ru

Александр Панчин, к.б.н.

Старший научный сотрудник Института проблем передачи информации РАН

Парадоксальность принятого закона заключается в том, что он разрешает импорт ГМО, но запрещает выращивать их. Получается, что если какой-нибудь отечественный генный инженер сделает какую-нибудь перспективную разработку, то ему не удастся законно внедрить ее на территории нашей страны, а придется продать ее компаниям из других стран. А мы будем импортировать готовый продукт. Это приведет к утечке технологий и квалифицированных кадров из страны и к ее отставанию от других стран в бурно развивающейся области. Кроме того, мы потеряем потенциальных инвесторов, которые могли бы вкладывать [деньги] в подобные разработки в РФ.

Источник: openrussia.org
Источник фото: личная страничка Панчина ВКонтакте

Жозе Грациану да Силва

Гендиректор ФАО

Я всегда говорю, что ГМО – это научное достижение, в котором мы нуждаемся. Однако мы не нуждаемся в них прямо сейчас, чтобы побороть голод, поскольку у нас есть более чем достаточное количество продовольствия. […] Но мы не знаем, что произойдет в будущем и что случится под воздействием климатических изменений. Мы не знаем, что произойдет после дальнейших скачков температур. Мы не знаем, что будет происходить в таком регионе, как Африка. […]

Так что ГМО – это то, что надо держать и сохранять для будущего. Еще раз подчеркну – полностью отказываться от идеи ГМО не стоит. […] Если кто-то меня спросит, нужно ли использовать ГМО для того, чтобы победить голод в Африке, то я отвечу, что нет, не нужно. Так как существуют другие приемлемые технологии, менее дорогостоящие, менее опасные для окружающей среды, так что давайте их использовать. […]

Сегодня беспокойство по поводу ГМО вызвано не тем, опасны ли продукты из них для организма или нет. […] Пока нет никаких доказательств того, что ГМО наносят ущерб организму животных или людей. Проблема в другом – в том, что ГМО способны загрязнять окружающую среду.

Источник: ТАСС
Источник фото: ФАО

Дэвид Лейшман

Директор Сельскохозяйственного торгового представительства США в Москве

На мой взгляд, споры о ГМО искажены тем, что в них активно участвуют люди, которые не владеют предметом в достаточной степени, чтобы судить о нем, но при этом отстаивают свою точку зрения. Многие из них занимают позиции, с которых они способны повлиять на общественное мнение. В результате полемика на данную тему на политическом уровне во многих странах мира (не везде!) оказалась в заложниках у неспециалистов… […]

Есть научное сообщество, […] (представители которого) – очень умные люди, которые, на мой взгляд, достойны Нобелевской премии за проделанную работу. Но из-за среды, в которой им приходится работать, они сильно дискредитированы. К ним часто относятся как к предателям, к сожалению. Когда политики говорят, что ГМО – это зло, ученые начинают восприниматься общественностью как разрушители планеты.

Источник: SoyaNews
Источник фото: SoyaNews

ТЕНДЕР: РЕАЛЬНАЯ ВЫГОДА ИЛИ СКРЫТЫЕ ПОТЕРИ?

Японцев А.Э.,
специалист технического сервиса
ООО «Эвоник Химия»

Аксиома о том, что снижение себестоимости кормов является ключевой задачей в снижении себестоимости готовой продукции (молока, мяса, яиц и т.д.), является неотъемлемой частью любого выступления на конференциях и форумах в аграрном секторе, а также упоминается практически во всех статьях, посвященных данной тематике. Воплощение этой аксиомы на практике имеет различные пути, однако одним из наиболее ярких примеров снижения затрат является закупка сырья на основании тендера. В интернет–энциклопедии "Википедия" понятие "*тендер*" определяется как конкурентная форма отбора предложений на поставку товаров, оказание услуг или выполнение работ по заранее объявленным в документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности. Контракт заключается с победителем тендера – участником, подавшим предложение, соответствующее требованиям документации, в котором предложены наилучшие условия.

Наилучшими условиями для производителей кормов в реалиях экономической ситуации сегодняшнего дня стало перманентное давление на поставщиков сырья и кормовых добавок в целях получения минимально возможной закупочной стоимости тех или иных кормовых компонентов. Ни для кого не секрет, что значительная доля кормового сырья и кормовых добавок проходит через коммерческие и посреднические структуры, тем самым повышая его стоимость. Это и заставляет закупщиков и руководителей комбикормовых предприятий (преимущественно очень крупных и с "именем") постоянно "играть на понижение" цены, отсекая от процесса продажи, в первую очередь, коммерческие фирмы и оставляя в нем компании–производителей или же их официальных представителей. Такой подход в итоге позволяет и избежать коррупционных «серых схем» при поставках, и получить наименьшую для себя цену. Но все ли так хорошо, как кажется на первый взгляд?

Фото предоставлено пресс–службой компании

В определении «тендера» после слов «поставка товаров» идет словосочетание «оказание услуг», которое также можно обозначить как сервисное сопровождение товара. Практика переговоров с большинством представителей среднего и высшего руководящего звена сельхозпредприятий свидетельствует о том, что этот пункт редко принимается во внимание или представляется как навязывание чего–то дополнительно к товару за дополнительную плату. Поэтому сервис от компаний–поставщиков кормового сырья (преимущественно это производители кормовых добавок, включая различные формы аминокислот) чаще всего воспринимается, по меньшей мере, как нечто необязательное и несущественное. **Но знает ли собственник или руководитель предприятия или даже холдинга, что использование при закупке такого подхода как поиск наименьшей цены без анализа предоставляемых компанией-производителем кормового сырья дополнительных услуг на самом деле только на бумаге снижает себестоимость продукции, а в реальности это недополученная прибыль?!**

Что дает нам право говорить об этом столь весомо и обосновано? Немецкая компания Evonik Nutrition & Care GmbH, интересы которой в России представлены ООО «Эвоник Химия» (Москва), на протяжении более 60 лет является общепризнанным мировым лидером в производстве всего ряда кристаллических аминокислот для балансирования и оптимизации кормов для сельскохозяйственных животных, птицы и рыбы. Будучи первым производителем кристаллического DL–метионина (в прошлом, под маркой Degussa), компании по сей день занимает первое место по производству этого продукта в мире. Однако лидерство на этом рынке обусловлено не только объемами по производству аминокислот, но и первенством во всех научно–практических исследованиях, посвященным вопросам аминокислотного и протеинового питания животных, птицы и рыбы, а также аналитического исследования аминокислот в сырьевых компонентах и готовой продукции. Практически сразу после начала производства DL–метионина была создана известная по всему миру химическая лаборатория в Ханау, Германия. За год в лаборатории анализируется более 23 000 образцов комбикормового сырья, готовых кормов и концентратов на содержание аминокислот и сырого протеина. Лаборатория компании является «сердцем» всей научно–испытательной базы Evonik, позволяющей год от года создавать новые подходы к оценке содержания аминокислот в сырье, оценки степени их усвояемости и эффективности использования на основании собственных практических рекомендаций по использованию аминокислот в разнообразных условиях производства кормов и их технологических свойств.

Ежегодно компания вкладывает несколько десятков миллионов евро в инновационные программы развития, совершенствование аналитической базы и поддержание новых трендов в современном кормопроизводстве и в кормлении животных, птицы и рыбы. Было бы наивно полагать, что стоимость DL–метионина от Evonik или от какого–либо (даже известного) производителя, не проводящего никаких научных исследования по миру, не имеющего интернациональной сервисной платформы и сети сателлитных лабораторий по континентам, не занимающегося каким–либо послепродажным сопровождением продукции и общением с клиентами, будет аналогичной! Согласитесь, что, например, инновации ведущих мировых автомобильных компаний в плане безопасности машин напрямую влияют на повышение их стоимости. Чудес не бывает, и любые опыты и исследования имеют определенную стоимость.

Возникает дилемма: закупать максимально дешевый продукт без сервиса, не всегда со 100%-й гарантией качества или умышленно (!) ориентироваться на закупку качественного продукта с ценой несколько выше «запрашиваемых» закупщиками параметров? Закупка продукции у той или иной компании является осознанным выбором предприятия, и этот факт неоспорим. Но за выбором всегда следует ответственность как за выбор (со стороны предприятия), так и за качество товара (со стороны поставщика). По нашему мнению, этой дилеммы не существует, когда речь идет о 100%–й гарантии качества продукта напрямую от производителя (и поставщика в одном лице) и целого спектра сервисного сопровождения, ориентированного на создание additional value («дополнительной ценности») для клиента.

на правах рекламы

Когда собственник или руководитель предприятия видит фактически произведенные затраты на покупку основного комбикормового сырья и кормовых добавок, казалось бы, все расставлено по местам, достаточно прозрачно и понятно. Но часть себестоимости продукции, которая не относится к стоимости сырья в составе кормов и «скрыта» в общем понятии «производственные издержки» может быть реально сокращена именно за счет грамотного и профессионального участия специалистов (от компании Evonik, в частности), осуществляющих сервисное сопровождение.

Сервисная платформа компании Evonik позволяет успешно решать ряд практических задач на всех этапах кормопроизводства.

Этап 1: Аналитический материал до расчета рецептов комбикормов:

- бесплатный инфракрасный анализ основного кормового сырья в собственном научном центре в России на базе собственных калибровок (AMINONIR), построенных на основе анализов высокоэффективной жидкостной хроматографии (AMINOLab);
- подключение к базе калибровок аминокислотного состава сырья и общих зоотехнических показателей при наличии прибора ИК–анализа и действующего контракта по поставку аминокислот (AMINONIR Advanced) (Список приборов, пригодных для подключения, а также условия сотрудничества, необходимо уточнить у специалистов компании Evonik);
- в обоих случаях клиенту доступны данные по валовому содержанию аминокислот и их усвояемому количеству для свиней и птицы, все основные зоотехнические показатели (сухое вещество, сырой протеин, сырой жир, сырая клетчатка, сырая зола, кислотно–детергентная и нейтрально–детергентная клетчатка, сахар, крахмал, фосфор и фитиновый фосфор) и фактическое содержание обменной энергии (для свиней и птицы), а также чистой энергии для свиней, на основании реальных данных по питательности, а не с использованием табличных значений (AMINONIR, AMINOProx, AMINONRG).

Фото предоставлено пресс–службой компании

Этап 2: Расчет рецептов комбикормов:

- рекомендации по оптимальному аминокислотному профилю в кормах для бройлеров (AMINOChick), для кур–несушек (AMINOHen) и для свиней (AMINOPig), составленные для всех фаз кормления и половозрастных групп и полностью соответствующие реализации концепций «идеального протеина» и «низкопротеиновых рационов»;
- глобальная база данных по аминокислотной питательности сырья с возможностью использования уравнений регрессии для пересчета уровня сырого протеина в аминокислотный профиль (AMINODat 5.0); программа включает в себя ряд серьезных аналитических функций (в том числе, уже существующих рецептов кормов) для оценки соответствия расчетных показателей и фактических данных;
- рекомендации технических специалистов по вопросам кормления свиней и птицы.

Этап 3: Оценка производства комбикормов:

- оценку качества смешивания кормов на основе определения количественного содержания различных форм аминокислот в образцах комбикорма и коэффициентов их вариации (AMINOBatch, AMINOBatch WPT);
- возможность поставки и установки высокоточного оборудования по вводу сухих форм аминокислот (AMINOSys).

Снижение себестоимости кормов наиболее реально осуществимо на первом этапе кормопроизводства. Специалистами компании было подсчитано, что стоимость исследований кормового сырья методами жидкостной химии в лаборатории комбикормового предприятия обходится в сумму от 40 до 60 рублей на одну тонну комбикорма.

В качестве реального примера возьмем приблизительный расчет для бройлерной птицефабрики *с объемом производства 50 000 тонн бройлерного мяса в живом весе по году, с кормовым коэффициентом в 1,7 кг корма на 1 кг прироста, что дает 85 000 тонн кормов по году.*

Если принять уровень минимальных затрат на оценку сырья в 40 рублей и сопоставить с объемом производства, то получится сумма в 3 400 000 рублей.

Предположим, что разница в стоимости 1 кг DL–метионина от любого производителя без какого–либо сопровождения и поддержки от компании Evonik составляет 10 рублей, а количество вводимого продукта составляет 2 кг/т корма для бройлеров. Простая калькуляция показывает необходимость закупки 170 тонн DL–метионина и дополнительные затраты по году в количестве 1 700 000 рублей. Сокращая объем проводимых лабораторных анализов методами жидкостной химии минимум на половину, предприятие сохраняет, по меньшей мере, «статус–кво». Однако ряд примеров практического использования всего спектра сервисных программ на нескольких ведущих российских предприятиях говорит о снижении этого уровня на 60–80%. В первую очередь речь идет о подключении приборов ИК–анализа напрямую к ИК–сервису компании Evonik. Данная практика приведенного примера позволяет не только окупить за 9–15 месяцев затраты на приобретение ИК–анализатора с мельницей, но и заложить надежный фундамент для минимизации затрат на корма в будущем.

Использование фактических данных по питательности сырья и самых последних рекомендаций от компании Evonik при расчетах рецептов кормов позволило ряду предприятий достоверно снизить кормовой коэффициент в бройлерном и яичном производстве и поддерживать его на достигнутом уровне. Столь же эффективно влияет на снижение кормового коэффициента систематически проводимая оценка качества смешивания комбикормов на ряде предприятий с выдачей рекомендаций по профессиональной корректировке существующих технологий дозирования и смешивания кормов.

Использование новейших подходов к оценке усвояемости аминокислот и протеина позволяет грамотно и обоснованно составлять рационы для с/х животных и птицы с более низким уровнем протеина, что также влияет на снижение стоимости кормов, способствует сокращению количества азота и фосфора в помете и навозе, а также реально уменьшает его выделяемый объем, влажность и количество потребляемой животными и птицей воды.

Каждый шаг в нашей совместной работе – это снижение затрат, каждая инновация в наших исследованиях – это содействие в охране окружающей среды. Все это можно посчитать и измерить.

«За кадром» основных аргументов работы напрямую с производителем продукции и получением дополнительной прибыли в результате этой работы остался крайне важный момент, ставший остро актуальным за последние 2 года – фальсификация аминокислот. Исходя из всего объема вложений материального и научного плана в развитие этого направления бизнеса следует, что DL–метионин под маркой Evonik не может стоить ниже рыночной отметки цены, тем более, если он предлагается коммерческой компанией, да зачастую малоизвестной! На данный момент в России заведено несколько уголовных дел по факту фальсификации нашего продукта: на Урале, в Ростовской области, в Краснодарском крае. Стоит ли говорить, насколько масштабна недополученная прибыль предприятий из–за недостатка поступления в организм птицы ключевой аминокислоты – метионина? Повышение кормового коэффициента на несколько пунктов (0,03–0,10) полностью нивелирует «выгоду» от приобретения фальсифицированного «разбавленного» метионина.

Так стоит ли сопоставлять, уважаемые собственники и руководители предприятий, минимальную стоимость закупки по тендеру, включающую риски недополученной прибыли, с высоким профессионализмом специалистов и гарантированным качеством товара от проверенных десятилетиями компаний? Полагаю, что ответ очевиден.

SOYANEWS

КАК ЭТО БЫЛО

Рубрика «**Фоторепортажи**» – отдельная гордость SoyaNews. Здесь можно увидеть фотографии с мероприятий, которые вы не смогли посетить, или вспомнить лучшие – самые яркие и неповторимые – моменты жизни нашей отрасли. Честно говоря, время от времени мы сами с удовольствием пересматриваем снимки с ежегодных выставок, чтобы сравнить их и удивиться, какими быстрыми темпами они меняются и развиваются, как растет их масштаб и численность посетителей, как хорошеют с каждым годом стенды экспонентов, и какой красотой наполняется пространство вокруг…

26-28 января XXI Международная специализированная торгово–промышленная выставка "**MVC: Зерно-Комбикорма-Ветеринария-2016**"

Экскурсия на завод ООО "**Техна**" в рамках Международного форума птицеводов в Липецке

23-27 мая Международный форум птицеводов "**Инновации в производстве – основа экономической эффективности птицеводческих предприятий**"

18 мая

Семинар SoyaNews "**Особенности интенсивного выращивания ремонтного молодняка с целью увеличения пожизненной молочной продуктивности коров**"

19-21 января X Международная специализированная выставка животноводства и племенного дела "**АгроФарм-2016**"

Источник фотографий: SoyaNews

26 мая Открытие завода ООО "**МЕГАМИКС**" в ОЭЗ "Тербуны"

21 июня Визит министра сельского хозяйства РФ Александра Ткачева на завод по производству премиксов НПАО "**Де Хёс**"

5-8 октября 18–я Российская агропромышленная выставка "**Золотая осень**"

Фото предоставлено организаторами

SOYANEWS

ДЕЛОВОЙ КАЛЕНДАРЬ–2017

31 января–2 февраля — **Зерно-Комбикорма-Ветеринария**
Москва, ВДНХ, павильон 75

14-17 марта — **Молочная и мясная индустрия**
Москва, ВДНХ, павильон 75

6-10 июня — **Белагро и Белферма**
Белоруссия, Минск

6-10 февраля — **Продэкспо**
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

29-31 марта — **AgroWorldUzbekistan**
Узбекистан, Ташкент, НВК «Узэкспоцентр»

22-28 августа — **Агрорусь**
Санкт–Петербург, «Ленэкспо»

7-9 февраля — **AgroFarm**
Москва, ВДНХ, павильон 75

5-6 апреля — **Зерно Причерноморья**
Украина, Киев, отель «Интерконтиненталь»

7 сентября — **Причерноморское зерно и масличные**
Москва

9 февраля — **Где маржа**
Москва, гостиница «Редиссон Славянская»

19-21 апреля — **Международный ветеринарный конгресс**
Россия, Уфа

11-14 сентября — **WorldFood Moscow**
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

28 февр.–3 марта — **Ingredients Russia**
Московская обл., «Крокус сити холл»

23-25 мая — **VIV Russia**
Москва, МВЦ «Крокус Экспо»

5-8 октября — **Золотая осень**
Москва, ВДНХ, павильоны 75, 69

1-3 марта — **Зимняя зерновая конференция**
Алтайский край, Белокуриха

23-26 мая — **Золотая Нива**
Краснодарский край, Усть–Лабинск

9-13 октября — **Агропродмаш**
Москва, ЦВК «Экспоцентр»

1-3 марта — **Агропромышленный форум юга России**
Ростов–на–Дону, КВЦ «ВертолЭкспо»

6-9 июня — **Рынок зерна – вчера, сегодня, завтра**
Геленджик

21-24 ноября — **ЮГАГРО**
Краснодар

Анонсы всех важных событий отрасли в России и за рубежом читайте в нашей рубрике «События».

www.soyanews.info

KAHL

Представительство «Амандус Каль ГмбХ и Ко. КГ», Германия
121357 г. Москва,
ул. Верейская, 17,
Бизнес-центр «Верейская Плаза-2», офис 318

Тел. +7 495 6443248
факс +7 495 6443249
info@kahl.ru
akahl.ru

ОБРАБОТКА ПОЛНОЖИРНОЙ СОИ НА ГИДРОТЕРМИЧЕСКОМ РЕАКТОРЕ

Посетите нас в Москве на выставке
Зерно-Комбикорма-Ветеринария
ВДНХ, павильон №75, зал В, стенд В 300.

ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО. ПО ВСЕМУ МИРУ

ХЮВЕФАРМА®

Хостазим® КомбиФос
Хостазим® Комби
Хостазим® Р / ОптиФос®

Управляемая сила

Снижаем себестоимость производимой продукции

Целевое усиление эффекта ветеринарными программами и специальными продуктами

Снижение стоимости программы кормления

- Снижение стоимости рационов
- Снижение затрат корма на кг продукции

Повышение продуктивности

- Увеличение прироста при откорме
- Сокращение времени откорма
- Продление продуктивного периода у свиноматок и кур-несушек

Повышение качества продукции

- Улучшение качества яйца и прочности скорлупы
- Регулирование накопления внутреннего жира

Поддержание здоровья и функционирования кишечника

- Профилактика заболеваний ЖКТ
- Повышение сохранности поголовья

Лианол® – зарегистрированная торговая марка АО ХЮВЕФАРМА

HUVEPHARMA®
We add performance to your business

Представительство АО ХЮВЕФАРМА (Болгария) в Москве
Россия, 115191, Москва, 4-й Рощинский проезд, дом 19
Телефон: +7(495) 958-56-56, 952-55-46, 633-83-64, факс: +7(495) 958-56-66
russia@huvepharma.com, www.huvepharma.com