



Руководитель отдела селекции
А.Н. Ховрин на апробации моркови

КРИТЕРИЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ССЦ

По какому показателю следует оценивать результативность деятельности ССЦ, а значит и конкурентоспособность? Зарубежный опыт и здравый смысл говорят о том, что это должны быть площади посева, занятые сортами и гибридами, созданными в данном селекцентре. Если это так, то все сразу встает на свои места. Это интегральный показатель квалификации селекционеров, качества селекционного материала, соответствия материальной базы, конкурентоспособности самих сортов и гибридов и качества семенного материала. А главное, от него напрямую зависит успех импортозамещения и продовольственная безопасность.

Мы опять возвращаемся к тому, что результативность ССЦ неразрывно связана с эффективностью деятельности всей компании. Чем основательнее селекцентр встроен в полный отраслевой цикл компании, тем выше вероятность его успеха. Современным компаниям, работающим в жестких условиях рыночной конкуренции, не нужны неэффективные структурные подразделения.

КОГО ПОДДЕРЖИТ ГОСУДАРСТВО?

Сегодня государство декларирует намерения помочь развитию отечественных ССЦ. Надеемся, что поддержка будет оказана и в овощеводстве, причем именно тем компаниям, у которых есть действующие селекцентры и реальные результаты в виде серьезных объемов посевных площадей, засеянных авторскими сортами и гибридами. Компания «Поиск» планирует в ближайшие годы значительно увеличить свое присутствие на российском рынке семян. Через 3–4 года посевные площади под авторскими сортами и гибридами компании в товарном овощеводстве России увеличатся до 100–120 тыс. га. Если государство окажет поддержку в развитии селекционного центра компании, то этот показатель будет в 1,5–2 раза выше. Если же критерием результативности селекционеров по-прежнему будут считать количество зарегистри-



Селекционер Л.А. Чистякова на опылении огурца

рованных сортов и гибридов или будут поддерживать растениеводческие селекцентры на птицефабриках, то вся государственная помощь превратится в пустое проматывание бюджетных средств.

Чем основательнее селекцентр встроен в полный отраслевой цикл компании, тем выше вероятность его успеха.



Приемка селекционных программ в Ростовском селекционном центре



СЕМЕННОЙ БИЗНЕС: НОВЫЕ ПОНЯТИЯ И ПРАВИЛА ИГРЫ

В последнее время активно обсуждаются вопросы обеспеченности российского сельскохозяйственного производства отечественными семенами в рамках продовольственной независимости. Это действительно актуальный вопрос, особенно для таких культур, как сахарная свекла, подсолнечник и кукуруза. Причина не в том, что мы не можем произвести достаточное количество семян этих культур, а в том, что сельхозпроизводители предпочитают приобретать импортный семенной материал. И это уже вопрос конкурентоспособности отечественных семян.

Николай Бенко,
директор селекционно-семеноводческой компании
«Агроплазма»



ПОЧЕМУ ТАК ПРОИСХОДИТ И ПОЧЕМУ ИМЕННО ПО ЭТИМ КУЛЬТУРАМ?

Качество посевного материала зависит от трех основных факторов: конкурентоспособности сорта; качества семеноводства; качества доработки семян. Изъян хотя бы по одному из них снижает конкурентоспособность семян.

Чтобы понять проблемы в производстве отечественных семян, нужно разобраться, кто участвует в семенном бизнесе. Пора уйти от советских штампов: «внедрение сортов», «развитие семеноводства» — и перейти к рыночному понятию «семенной бизнес».

Структура российского семенного бизнеса:

1. Селекция: продажа лицензий, элитных семян и родительских форм (обычно это государственные НИИ сельского хозяйства).
2. Производство и продажа семян по лицензиям (семхозы, коммерческие компании).
3. Дистрибуция — перепродажа семян производителей

Пора уйти от советских штампов: «внедрение сортов», «развитие семеноводства» — и перейти к рыночному понятию «семенной бизнес».





В семенном бизнесе только предприятия полного цикла способны предложить конкурентоспособный конечный продукт.

(дистрибьюторские коммерческие компании).

4. Предприятия полного цикла: селекция, семеноводство, производство и реализация семян (некоторые НИИ сельского хозяйства и семенные компании).

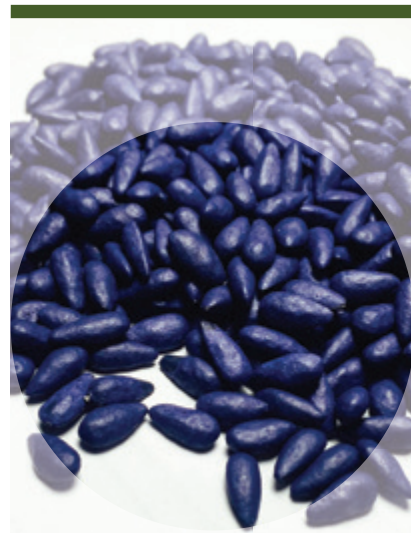
Есть определенные особенности в семеноводстве и производстве семян самоопыляющихся культур (колосовые, зернобобовые и др.) и перекрестноопылителей, семеноводство которых ведется на гетерозисной основе. Производство гетерозисных культур наиболее сложно, и именно по этим культурам стоит вопрос импортозамещения. Поэтому рассмотрим проблемы семенного бизнеса гетерозисных культур.

Оценивая структуру российского семенного бизнеса, можно отметить, что только предприятия полного цикла заинтересованы и способны предложить качественный, конкурентоспособный конечный продукт, так как только здесь возможен контроль всех трех факторов, определяющих качество. Именно такое предприятие можно назвать селекционно-семеноводческим центром (ССЦ).



ССЦ — ЭТО...

Согласно Постановлению Правительства РФ от 24.06.2015 г. № 624 (ред. от 25.05.2016) «Об утверждении Правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части прямых понесенных затрат на создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса, а также на приобретение техники и оборудования» действует такое определение: «селекционно-семеноводческий центр в растениеводстве — комплекс зданий, строений и сооружений, предназначенный для создания сортов (гибридов) сельскохозяйственных растений и (или) подработки, подготовки и хранения семян и (или) посадочного материала и включающий складские помещения с технологическим оборудованием, лабораторию с комплектом оборудования по оценке качества сортов (гибридов) и семян, а также имеющий собственные и (или) арендованные земли сельскохозяйственного назначения, используемые для выращивания и (или) размножения семян и (или) посадочного материала».



Согласно данному определению, ССЦ — это прежде всего комплекс сооружений и наличие земель сельскохозяйственного назначения. Считается, что этого достаточно для создания конкурентоспособных сортов и их семян. При таком понимании у нас не будет ни того, ни другого!

Национальная ассоциация производителей семян кукурузы и подсолнечника (НАПСКИП) предложила другие критерии определения ССЦ:

- предприятие имеет в Госреестре не менее 5 сортов;
- время профильной деятельности — не менее 5 лет;
- доля продукции на рынке — не менее 1,5–3%.

Это определение оценивает дееспособность предприятия: готово ли оно создавать конкурентоспособные сорта, востребованные производством, причем за определенный срок, например за 10 лет, а не за все время существования какого-нибудь НИИСХ.

Основа ССЦ — коллектив, который имеет эффективную селекционную программу и способен производить качественные семена. Именно таким селекцентрам нужно помочь в обеспечении техникой и оборудованием. Сюда попадают и эффективные НИИ, например по пшенице — Краснодарский НИИСХ. А по кукурузе, к слову, более эффективно работает частное семеноводство Кубани.

Среди российских семенных компаний есть предприятия,



не имеющие земли и семяочистительных комплексов, но лидирующие в производстве отечественных семян некоторых культур, в частности ООО «Агроплазма».

Основа селекцентра — это прежде всего коллектив, который обладает достаточными знаниями, опытом и может создать качественный, востребованный продукт, а в условиях рынка — реализовать произведенные семена. Неэффективно и почти нереально организовать селекцентр, не имея традиций селекционной школы. Так, российская селекция кукурузы базируется на школах выдающихся советских селекционеров — академиков Н.И. Хаджинова и Г.С. Галеева. Их ученики ведут успешные селекционные программы по этой культуре. Других нет.

ПОЧЕМУ МЫ ОТСТАЕМ?

Знакомство с мировым опытом семенного бизнеса гетерозисных культур показывает, что высококонкурентоспособные семена производят частные или акционерные

семенные компании, которые, предлагая качественный продукт, увеличивают объем продаж, а полученная прибыль идет на развитие бизнеса. Конкурентоспособность определяет финансовый успех и имеет обратное влияние. Практически нет государственных предприятий, вовлеченных в семенной бизнес. Есть биотехнологические, генетические и селекционные программы в университетах, но их разработки коммерциализируют частные компании.

Частный семенной бизнес начал развиваться в России около 20 лет назад, и сейчас большая часть гибридных семян (кукуруза, подсолнечник, сорго, овощи) производится этими компаниями. Однако эти 20 лет вся господдержка селекции и семеноводства шла государственным НИИ. Конечно, относительно мелким (по сравнению с международными семенными корпорациями) российским компаниям трудно конкурировать с импортом. Приходится не только вкладывать средства в исследования, но и создавать матери-

Неэффективно и почти нереально создать селекцентр, не имея традиций селекционной школы.

СПРАВКА

Компания «Агроплазма», основанная в 2000 г., — крупный российский производитель семян гибридного подсолнечника и сорго.

В ее ассортименте 23 гибрида подсолнечника и 12 наименований гибридов и сортов сорговых культур. С 2013 г. действует программа по селекции гибридной кукурузы. Начата селекционная работа с фасолью.

В 2015 г. заложено более 200 сортоопытов во всех регионах подсолнечникосеяния России.

Семена производят по полному циклу. Доработка осуществляется на современном семенном заводе в Краснодарском крае. Качество семян контролируется в сертифицированных лабораториях. Все партии семян до начала продаж проходят дополнительную проверку методом грунтового контроля в полевых условиях Пакистана.

Компания активно сотрудничает с такими странами, как Турция, Пакистан, Румыния, Хорватия, Франция, Казахстан, Белоруссия и др.

ООО «Агроплазма» — единственная частная российская семенная компания, чьи гибриды зарегистрированы за рубежом, а семена успешно экспортируются.

альную базу, приобретая землю, так как они начали свою деятельность практически с нуля.

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Для повышения конкурентоспособности отечественных семян необходима государственная поддержка семенных компаний полного цикла, которые можно назвать ССЦ.

Величина поддержки должна определяться эффективностью профильной деятельности предприятия. Целесообразно выделить по 2–3 ССЦ, специализирующихся на определенной культуре, демонстрирующих способность производства конкурентоспособных семян. Эта целевая поддержка предоставит возможность лучшим отечественным ССЦ в какой-то мере конкурировать с международными корпорациями, произвести реальное импортозамещение и выйти на иностранные рынки семян.