

**Саморегулируемая организация  
«НАЦИОНАЛЬНАЯ АССОЦИАЦИЯ  
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕМЯН КУКУРУЗЫ И  
ПОДСОЛНЕЧНИКА»**

**ДОКЛАД**

**ПОЛОЖЕНИЕ ЧЛЕНОВ АССОЦИАЦИИ  
НА РЫНКЕ СЕМЯН  
КУКУРУЗЫ В РОССИИ**

**2014 год**

## О Г Л А В Л Е Н И Е

1. Оценка сложившегося положения в отрасли
2. Положение членов ассоциации на рынке семян кукурузы
3. Угрозы и возможности членов СРО на рынке семян (SWOT анализ).
4. Контрафактные семена на отечественном рынке
5. Выводы

## Оценка сложившегося положения в отрасли

Семеноводство гибридов растений является наиболее высокотехнологичной и высокоинтеллектуальной подотраслью растениеводства с высокой добавленной стоимостью. Успешная деятельность на рынке гибридных семян требует больших капитальных вложений, современного высокотехнологичного и дорогостоящего оборудования, непрерывности селекционного процесса и проведения научных исследований в смежных областях биологии и аграрной науки. Состояние дел в этом сегменте является индикатором, отражающим уровень развития растениеводства той или иной страны в целом. Идет ли оно, условно говоря, в ногу со временем, по пути научно-технического прогресса или же, не смотря на отдельные хорошие показатели (рост урожайности и валовых сборов), наблюдается упрощение технологических процессов, что со временем может привести к деградации производства и увеличению зависимости от импортных технологий. В полной мере таким индикатором является и состояние производства гибридов кукурузы.

На наш взгляд, несмотря на существующие в этой отрасли серьезные системные проблемы можно смело говорить о том, что часто используемая в последние годы фраза: «селекция у нас хорошая, а семеноводство плохое» или ее вариация «селекция есть, а семеноводства нет», сегодня опровергается закреплением на российском рынке ряда динамично развивающихся компании законченного цикла, ведущих и селекцию гибридов, их производство, подготовку и продажи в регионах. В настоящее время корректнее говорить о коммерчески успешных и неуспешных компаниях или гибридах, а так же о добросовестных и нелегальных производителях.

За прошедший год в отечественной структуре селекционно-семеноводческих предприятий серьезных изменений не произошло, что говорит о стабилизации отечественного рынка. По прежнему научную работу в области селекции и семеноводства кукурузы в Российской Федерации ведут 10 государственных научно-исследовательских учреждений. Основными государственными селекционными центрами по кукурузе продолжают оставаться ГНУ КНИИСХ им. П.П. Лукьяненко (г. Краснодар) и ГНУ ВНИИ кукурузы (г. Пятигорск). Практически все отечественные гибриды кукурузы, созданные в научно-исследовательских институтах и зарегистрированные в Государственном реестре селекционных достижений, с 2008 года выведены в этих учреждениях или совместно с ними. Но в связи с проводимой реформой Россельхозакадемии судьба их достаточна «туманна», а риск снижения темпов и качества селекционной работы нарастает. Кроме того возрастают опасения, что в переходных условиях поспешные, или хуже того, непрофессиональные управленческие решения могут привести к развалу всей государственной системы семеноводства кукурузы, которая пока еще является основой производства гибридных семян кукурузы России в целом.

С 2008 года не изменилось и количество частных компаний, которые занимаясь семеноводством кукурузы, ведут собственную селекционную программу. Таких компаний пять: ООО «НПО «Семеноводство Кубани», ООО НПО «КОС-МАИС» (Краснодарский край), ООО СП ССК «Кукуруза» (Ставропольский край), ООО ИПА «Отбор» (Кабардино-Балкарская республика), ООО «Лидер» (Волгоградский край). Из них три: ООО «НПО «Семеноводство Кубани», ООО НПО «КОС-МАИС» и ООО «Лидер» имеют

собственные заводы по подготовке семян и соответственно технологически способны самостоятельно выполнять весь комплекс производства семян: селекция-выращивание-подготовка-реализация. В 2008 году (год написания первого отчета ассоциации) в государственном реестре селекционных достижений допущенных к использованию было зарегистрировано 33 российских оригинатора гибридов кукурузы, в т.ч. 32 юридических лица, из них – 18 государственных научных учреждений. За прошедшее время их состав практически не изменился, но больший интерес представляет количество регистрируемых гибридов.

Таблица 1

Динамика изменения количества сортов и гибридов кукурузы, включенных в Госреестр селекционных достижений, допущенных к использованию

за период 2011-2013 гг.

	2011 г.	2012 г.	2013 г.
включено в Госреестр, включая родительские формы, всего	84	90	115
российские, всего	14	19	24
иностраные, всего	70	71	91
российские % от общего количества	16	21	20

Как видно из табл. 1 на долю отечественных организаций за последние 3 года приходилось всего от 16 до 20 процентов от общего количества регистрируемых гибридов. При этом коммерческие селекционные центры за 2013-2014 гг. зарегистрировали 7 гибридов (ООО «Семеноводство Кубани» - 6, ООО «Отбор» - 1 гибрид), а государственными - 6 (Краснодарским НИИСХ - 4 гибрида, ВНИИ кукурузы – 2). Этого, конечно же, недостаточно для расширения доли отечественных гибридов на рынке, но говорит о положительной тенденции в развитии частных селекционных центров. Что подтверждается данными производства и продаж на отечественном рынке семян кукурузы.

Анализ представленных в таблице 2 данных показывает, что за период с 2009 по 2014 год наблюдается устойчивый рост использования импортных семян. Их продажи увеличились почти в три раза с 13,9 тыс. тон. до 40 тыс.тонн. Необходимо отметить, что за это же время посевы кукурузы на зерно в целом по стране увеличились на 1079 тыс.га., для чего дополнительно потребовалось высеять 23, 2 тыс.тонн семян. Следовательно, практически весь прирост посевов кукурузы на зерно произошел за счет использования

## Структура отечественного рынка семян кукурузы

Наименование показателя	Год						2014г. к 2009г. %
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Посевная площадь кукурузы всего, тыс. га.	2918	2917	3343	3430	3685	4081	139
в т.ч. на зерно	1502	1501	1627	1775	2212	2581	171
на корм скоту	1416	1416	1716	1740	1473	1500	105
Потребность семян при норме высева 21,5 кг/га, тыс. т.	62,7	62,7	71,8	73,7	79,5	87,7	139
Произведено семян отечественными производителями в предыдущий год гибридов F1 и популяций, тыс.т.	44,5	43,5	42,9	49	42	38	85
Остаток семян, тыс.т.	17,1	14,2	8	10	4	7	40
Семена зарубежной селекции, тыс.т.	13,9	12,5	14,4	25	30	40	287
Семена неизвестного происхождения, тыс.т.*	21,4	20,9	22,5	9,7	3,5	16,7	78
в т.ч. популяции, тыс.т	4,2	12,6	4,9	2,2	1,7	1,5	35

семян импортной селекции. При этом не менее 3,1 тыс. тонн семян было закуплено для посева кукурузы на силос (около 139 тыс.га), то есть мы наблюдаем увеличение площадей посевов кукурузы на силос засеваемых дорогами импортными семенами, что лишено экономического смысла. Практика показывает, что урожайность и качество силоса на отечественных и импортных гибридах одинакова. Здесь большее значение имеет технология выращивания и подбор гибридов по ФАО для каждой конкретной зоны.

Не смотря на увеличение посевных площадей за рассматриваемый период на 39 % и снижение производства легальных отечественных семян на 15 % (с 44,5 до 38 тыс.тонн) это не привело к уменьшению количества площадей засеваемых отечественными семенами, т.к. за этот же период остатки семян на складах у отечественных производителей снизились на 10 тыс.тонн (с 17,1 до 7 тыс.тонн)

При этом как положительный факт следует отметить двадцатидвухпроцентное снижение присутствия на рынке семян неизвестного происхождения (контрафактных и фальсифицированных) с 21,4 до 16,7 тыс.тонн.\* В текущем году мы в своих расчетах начали учитывать производство хозяйствами семян для собственных нужд (объем которых не попадает в статистику). В связи с этим реальное производство контрафактных семян в России, по оценкам наших экспертов, достигает 21-23 тыс.тонн. Следовательно в прогнозах потребности семян, на наш взгляд, необходимо рассматривать годовое потребление семян кукурузы в России в объеме 98-100 тыс.тонн на общую посевную площадь 4,5 млн.га.

В качестве предварительного итога можно констатировать, что в сравнении с 2009 годом в настоящее время доля импортных гибридов на отечественном рынке семян незначительно превысила долю легальных отечественных семян (40 и 38 тыс.тонн соответственно).

Приведенные выше данные опровергают предположение ИКАРа по информации, которого резкое увеличение ввоза в Россию зарубежных семян (в период февраль-март 2014 года завезено 10 тыс. тонн) связано с недостатком отечественных семян. На наш взгляд, это не так. В этот же период остатки готовой продукции на отечественных семзаводах только членов нашей ассоциации превышали 15 тыс.тонн. Такой вывод не верен еще и потому, что по окончанию каждой посевной кампании у отечественных производителей формируются переходящие остатки в размере от 5 до 10 процентов общероссийской среднегодовой потребности.

Основными причинами роста импорта семян кукурузы являются:

- Агрессивная маркетинговая политика зарубежных семеноводческих компаний, сопровождаемая всесторонней господдержкой в странах основных производителях семян кукурузы
- Сложившаяся система государственного контроля за оборотом семян, которая по количеству бюрократических процедур и финансовым затратам значительно жестче для отечественных производителей, чем для иностранных.

\*Объем контрафакта на рынке получен расчетным путем исходя из баланса отечественного производства, импорта семян и общей посевной площади.

## Положение членов ассоциации на рынке семян кукурузы

Табл.3

Положение членов ассоциации на рынке семян кукурузы в 2013 году

№ п/п	Наименование компании	Произведено семян, тонн	Доля на рынке, %
1	ООО НПО «Семеноводство Кубани»	4330	4,92
2	СПК «ККЗ Кубань»	5000	5,68
3	ООО НПО «КОС-МАИС»	2238	2,54
4	ООО «Агромир»	1040	1,18
5	ООО СФ «Гибрид»	580	0,66
6	ГНУ ВНИИ кукурузы	412	0,47
7	ООО СП ССК «Кукуруза»	390	0,44
8	СПК Казьминский»	2270	2,58
10	ООО «Ставсельхозинвест»	800	0,91
11	ООО «Гибрид СК»	6700	7,61
12	ООО ИПА «Отбор»	642	0,73
13	ООО «Элеватор»	2990	3,39
14	ООО «Агрооптторг»	1390	1,58
15	ООО Прохладненское ХХП»	170	0,19
16	ООО «Россошгибрид»	417	0,47
17	ООО «Лидер»	800	0,91
Итого, т		30 169	34,28
Остаток семян, т		4 000	4,54
Не члены ассоциации, т		8 100	5,68
Контрафакт, т		167 00	22,72
Иностранные компании, т		37 000 (3000 – остаток)	42,05
Потребность семян в 2014 г., т		88 000	100

Доля частных селекционных организаций в общей площади посева участков гибридизации за период с 2009 по 2011 г. возросла с 16 до 19%, но к 2013 году снизилась до 8,8 %, что связано с увеличением на рынке доли импортных семян. При этом необходимо отметить, что за 5 лет объем производства семян у компании полного цикла ООО НПО «КОС-МАИС» увеличился с 1100 до 2238 тонн, а ООО НПО «Семеноводство Кубани» после полного перехода на производство гибридов собственной селекции в три раза сократило остатки готовой продукции на складах при росте объемов производства. При этом обе компании реализуют свои семена в среднем в 1,5-2 раза дороже, чем другие производители качественных семян. Это говорит о формировании новых отечественных

брендов и еще раз доказывает, что будущее за компаниями полного производственного цикла.

### **Угрозы и возможности членов СРО на рынке семян (SWOT анализ).**

За прошедшие два года существенных изменений в структуре SWOT анализа не произошло, кроме возникновения потенциальной возможности выдавливания с рынка иностранных производителей в связи с возможностью включения семян кукурузы в «антисанкционный» список товаров запрещенных к ввозу из стран ЕС и США.

#### **Сильные стороны членов СРО**

1. Создание и функционирование саморегулируемой организации как объективная необходимость основных отечественных участников рынка семян координировать свои действия по созданию цивилизованных правил конкуренции на нем.
2. Наличие необходимого кадрового и производственного потенциала у членов СРО.
3. Желание легальных участников рынка бороться с контрафактным производством семян.
4. Высокая доля на легальном рынке семян (от 80 до 85 %).
5. Члены СРО производят семена отечественных гибридов, которые лучше импортных адаптированы к почвенно-климатическим условиям РФ (показывают лучшую засухо- и холодоустойчивость).
6. Знание особенностей работы на отечественном рынке семян.
7. Наличие работающих механизмов государственной поддержки отечественного семеноводства.
8. Значительно более высокая цена на импортные семена (в 4-6 раз дороже).

#### **Возможности членов СРО**

1. Увеличение продаж за счет расширения дилерской сети, как отдельно каждого члена СРО, так и в результате формирования общей дилерской сети, и в перспективе создание единого бренда и торгового дома.
2. Планирование производства семян внутри СРО для повышения рентабельности их производства.
3. Совершенствование нормативной базы регулирующей отрасль семеноводства:



- Включение в закон «О семеноводстве» статьи предусматривающей обязательное членство производителей семян в саморегулируемых организациях или ассоциациях.
- Передача части государственных функций в СРО.
- Заключение соглашений с государственными органами и органами осуществляющих сертификацию семян.
- Принятие порядка регламентирующего формирование региональных селекционно-семеноводческих зон.

4. Организация контроля ГМО на рынке семян.

5. Организация поставок семян на экспорт в рамках таможенного союза и стран СНГ.

6. Совершенствование и расширение форм государственной поддержки отечественного семеноводства.

#### Слабые стороны членов СРО

1. Различное качество семян одного и того же гибрида у разных производителей, что ведет к подрыву имиджа гибрида.
2. Низкая рентабельность кукурузокалибровочных заводов и как следствие – ограниченное финансирование ими собственных программ модернизации производства, продвижения продукции и развития бизнеса.
4. Не совершенная действующая правовая база регулирующая отрасль семеноводства.
5. Не выполнение решений и стандартов СРО.
6. Демпинговая ценовая политика многих производителей семян (как членов так и не членов СРО).
7. Не готовность государства передать часть своих функций СРО.
8. Недостаточный опыт деятельности самой СРО.

#### Угрозы для членов СРО

1. Сокращение на рынке доли отечественных семян в связи с ростом импорта и увеличением производства иностранных гибридов на территории Российской Федерации.

2. Риск отставания достижений отечественной селекции от зарубежной из-за низкого уровня ее финансирования всеми источниками.
3. Сокращение производства гибридов первого поколения за счет увеличения производства гибридов второго поколения, популяций и «семян» произведенных из фуражного зерна.
4. Упрощение технологии производства отдельными производителями и, как следствие, снижение качества семян.
5. Возможность распада СПО из-за внутренних противоречий, прекращение согласованных действий легальных производителей по формированию цивилизованного рынка семян и, как следствие, резкое увеличение на рынке семян неизвестного происхождения.

На основе представленного выше SWOT-анализа и данных о структуре рынка семян были спрогнозированы следующие сценарии изменения на рынке отечественных семян

табл. 3

Возможные варианты изменения структуры рынка семян к 2015 году

№ п/п	Сегмент рынка семян	Площадь под кукурузой 3430 тыс.га	Площадь под кукурузой 3700 тыс.га	Площадь под кукурузой 3900 тыс.га
		Потребность семян 74 тыс.т.	Потребность семян 80 тыс.т.	Потребность семян 84 тыс.т.
<b>Вариант 1 Желательный</b>				
- Сегмент дешевых семян сокращается с 27 до 15 % , - Сегмент качественных семян увеличивается с 50 до 62 % за счет дешевых семян, - Сегмент гибридов зарубежной селекции остается неизменным – 23%				
1.	Дешевые семена (15 % рынка)	11,1 тыс. т.	12 тыс. т.	12,6 тыс. т.
2.	Средний сегмент, качественные семена членов СПО НО «НАПК-СК» (62 % рынка)	45,9 тыс. т	50 тыс. т.	52 тыс. т.
3.	Дорогой сегмент, семена гибридов зарубежной селекции (23 % рынка)	17,0 тыс.т	18,4 тыс.т.	19,3 тыс.т.
<b>Вариант 2 Наиболее Вероятный</b>				
- Сегмент дешевых семян сокращается с 27 до 15 % , - Сегмент качественных семян увеличивается с 50 до 57 % за счет дешевых семян, но сокращается на 5% за счет перехода потребителей семян в сегмент гибридов зарубежной селекции, - Сегмент гибридов зарубежной селекции увеличивается с 23 до 28 %				
1.	Дешевые семена (15 % рынка)	11,1 тыс. т.	12 тыс. т.	12,6 тыс. т.
2.	Средний сегмент,	42,2 тыс. т	45,6тыс. т.	47,9тыс. т.

	качественные семена членов СРО НО «НАПК-СК» (57 % рынка)			
3.	Дорогой сегмент, семена гибридов зарубежной селекции (28 % рынка)	20,7 тыс.т	22,4 тыс.т.	23,5 тыс.т.
<b>Вариант 3 Неблагоприятный</b> - Сегмент дешевых семян остается неизменным - 27 % рынка - Сегмент качественных семян уменьшается с 50 до 35 % за счет перехода потребителей семян в сегмент гибридов зарубежной селекции, - Сегмент гибридов зарубежной селекции увеличивается с 23 до 38 %				
1.	Дешевые семена (27 % рынка)	20 тыс.т	21,6 тыс. т.	22,7 тыс. т.
2.	Средний сегмент, качественные семена членов СРО НО «НАПК-СК» (35 % рынка)	25,9тыс. т	28,0 тыс. т.	29,4 тыс. т.
3.	Дорогой сегмент, семена гибридов зарубежной селекции (38 % рынка)	28,1 тыс.т	30,4 тыс.т.	31,9 тыс.т.

При этом ассоциация при определении наиболее вероятного сценария исходила из того, что экономических предпосылок для резкого увеличения площадей под импортными семенами не будет. Практика хозяйственной деятельности сельхозпредприятий и рыночная конъюнктура на фуражное зерно и семена кукурузы доказывают отсутствие экономической выгоды при переходе на возделывание импортных гибридов. Прибавки от возделывания импортных гибридов (если они есть) не покрывают разницу между стоимостью импортных и качественных отечественных семян. Данные, полученные на демонстрационных площадках и производственных посевах кукурузы доказывают, что при возделывании отечественных и зарубежных гибридов в равных технологических условиях существенной разницы между ними нет. Лучшие отечественные и зарубежные гибриды в каждой группе спелости обладают примерно одинаковым потенциалом. При этих условиях большое значение имеет агротехника возделывания и конкретные агро-климатические условия, сложившиеся в период выращивания. Косвенно это подтверждается тем, что на демонстрационных площадках ООО «КОС-МАИС» за последние 8 лет ни один гибрид как зарубежной, так и отечественной селекции не занимал первое место более одного раза. Это подтверждает тот тезис, что самую высокую урожайность показывают те гибриды, генотип которых наилучшим образом соответствует агроклиматическим условиям конкретного года.

Но, к сожалению, нужно констатировать, что отечественные компании в связи с недостаточным развитием дилерской сети и отсутствием надлежащей координации ее работы проигрывают в освоении новых рынков. В значительной степени это объясняется тем, что все легальные отечественные компании ежегодно расходуют на рекламу и продвижение своей продукции не более 12 млн.руб. В то время как совокупный рекламный бюджет зарубежных компаний по экспертным оценкам достигает 500 млн. руб. Причем эти затраты подкреплены соответствующими материальными и людскими

ресурсами (автомобили, оборудование, специалисты – бывшие руководители и главные специалисты сельхозпредприятий хозяйств или аспиранты региональных НИИ). При этом надо отметить, что этот расчет не учитывает расходы на такие общепринятые приемы продвижения продукции, как ознакомительные зарубежные поездки, «учебные семинары» предусматривающие рыбалку, отдых на морских курортах, посещение спортивных чемпионатов.

Отечественные семеноводческие компании в этом плане отстают от зарубежных по следующим причинам:

- 1) Нарастивать расходы на продвижение своей продукции им не позволяет экономика предприятий отрасли, которая зависит, прежде всего, от объема реализации семян.\* Собственники далеко не всех отечественных компаний готовы направлять часть доходов на рекламные цели. Лишь незначительное число компаний имеет свою маркетинговую стратегию и рекламный бюджет.

По нашему мнению именно поэтому иностранные производители смогли резко увеличить продажу зерновых гибридов в центральной полосе России.

Но даже в этих условиях жесткой конкуренции отечественные компании полного цикла, как например ООО «КОС-МАИС» и ООО «Семеноводство Кубани», смогли увеличить производство семян и поднять их стоимость.

\* Зарубежные компаний расходуют на рекламу и продвижение своей продукции около 5 процентов годовой выручки, а российские – не более одного процента.

### **Контрафактные семена на отечественном рынке.**

Ежегодное присутствие контрафактных семян на отечественном рынке от 10 до 20 процентов говорит о том, что это высокодоходный бизнес. Прибыль от этой деятельности позволяет «решать» все вопросы связанные с реализацией псевдо семян. Так при производстве фальшивых семян мошенник несет следующие затраты:

1. Приобретение фуражного зерна, убранного своевременно (уборка не в початках) и при влажности 13-14% (как правило зарубежных гибридов) – 10 р/кг (оплата с рассрочкой 2-5 месяцев)
2. Калибровка и затаривание его на элеваторах по серым и черным схемам или в соответствующем цехе ХПП советской постройки с затратами не более 5 рублей за килограмм. Фактически представитель элеватора принимая фуражное зерно **без переборки початков**, по демпинговым ценам, оказывая услуги по калибровке и затариванию без контроля степени гибридности способствует выпуску в обращение семян неизвестного происхождения.

Эти предприятия охотно принимают любой «семенной» материал и осуществляют подготовку семян с нарушением «Методических рекомендаций по производству гибридных семян кукурузы», утвержденных НТС Минсельхоза России в 2011 году.

В Краснодарском крае это Курганинский, Величковский элеваторы и ООО «Семенной завод гибрид» в п. Ботаника Гулькевичского района, ООО «Передовой хлебопродукт» Изобильненского района Ставропольского края. А неподдающееся точному учету десятки мелких фирм работающих аналогично ООО «Элерон», ООО «Кубанская семеноводческая станция», ООО «Рабат», ООО «Роскукуруза» и другие, специализирующиеся на реализации этих псевдо семян, дающих низкую урожайность дискредитируют отечественные гибриды в глазах потребителей.

3. Документы на семена приобретаются в начале сезона следующим образом – покупаются семена родительских форм на 10-20 га и под этот участок приобретаются документ по цене 150 тыс. руб. фактически на неограниченную партию. Бывают и варианты когда сертификат покупается по цене 1000 руб. на тонну семян.

4. Карантинный сертификат оформляется по всем правилам

Средняя себестоимость таких семян 16-18руб./кг, а средняя цена реализации колеблется в пределах 23-26 руб./кг. Продажа, как правило, происходит через интернет и продавец всегда имеет дельту позволяющую «перебить» цену качественных семян.

Производство контрафакта зарубежных семян осуществляется следующим образом:

1. Приобретение качественных отечественных семян по 50 руб./кг.
2. Подкраска их под цвет протравителя подделываемых семян (можно даже в бетономешалке) с затратами 1-3 руб./кг.
3. Затаривание в ворованные мешки, произведенные на Украине для известных зарубежных семенных компаний 5-10 руб/кг.

Затраты на «производство» таких «семян» не превышают 70 руб./кг, а реализуются они по цене 120-170 руб./кг. с обязательным бонусом для специалистов покупателя.

Необходимо отметить, что количество подделок зарубежных компаний резко увеличилось после организации ими производства семян на Украине. Это связано с тем, что на «черном» рынке появились достаточно дешёвые ворованные или подделанные мешки, произведенные для зарубежных компаний на местных заводах по производству тары. До этого момента производство фальсификата зарубежных семян сдерживалось отсутствием качественных мешков.

## Выводы

1. Из трех прогнозируемых вариантов развития рынка реализовался самый неблагоприятный сценарий. С одной особенностью: не смотря на снижение доли рынка семян членов ассоциации, абсолютное производство семян ими не снизилось.
2. У двух частных компаний (ООО НПО «Семеноводство Кубани» и ООО НПО «КОС-МАИС») законченного цикла наблюдается устойчивый рост объемов производства семян собственной селекции. При этом качество производимых ими семян позволило повысить цену реализации в зависимости от гибридов в 1,5-2 раза. Это подтверждает наши прошлогодние прогнозы о том, что такие компании будут иметь важные конкурентные преимущества, которые обеспечат им устойчивое положение на рынке.
3. Наметилась тенденция на заключение эксклюзивных договоров на производство гибридов кукурузы. Так если в прошлом году семенной завод ООО «Гибрид СК» по исключительному договору с Краснодарским НИИСХ им. П.П. Лукьяненко имел право эксклюзивно производить только один гибрид Краснодарский 195, то в 2014 году к вышеуказанному гибриду добавился и Краснодарский 292. Это позволяет предприятиям не являющимся патентообладателями снижать риски появления фальсификатов этих гибридов, а также дает возможность обращаться с исками в суд в случае выявления несанкционированной реализации семян под этим брендом.
4. Противостоять экспансии зарубежных семеноводческих фирм можно только путем реализации следующего комплекса мер:
  - 1) Стимулирование создания двух-трех общенациональных селекционно-семеноводческих компании (скорей всего сразу по нескольким культурам) полного цикла с годовой выручкой, не менее 2 млрд. руб. и имеющий бюджет на продвижение своей продукции не менее 30 млн. руб.;
  - 2) совершенствования законодательной и нормативной базы направленного на создание реестра семеноводческих хозяйств, проведения их сертификации, принятие поправок в закон «О семеноводстве», принятия постановления Правительства РФ о семеноводческих зонах, участие в регулировании рынка семян профессиональных союзов, саморегулируемых организаций, ассоциаций по примеру стран с хорошо развитым семеноводством;\*
  - 3) создание общедоступной в интернете и удобной в работе базы выданных сертификатов на семена, позволяющей потенциальному покупателю без привлечения сторонних лиц определять историю происхождения семян и быть уверенным в их качестве (ускорить и развить уже начатую работу ФГБУ «Россельхозцентр»);\*

- 4) создание системы государственной поддержки селекционных работ в частных семеноводческих компаниях, субсидирование затрат на модернизацию и создание новых семенных заводов, орошаемых семенных севооборотов, на участие в продвижении отечественных семян в России и странах СНГ;
- 5) создание систем квотированного допуска на Российский рынок семян, произведенных за пределами страны.\*

\*реализация этого мероприятия не требует от государства значительных финансовых затрат.