

L'économika

№18, 2018

Франко-российское деловое издание

Pages économiques franco-russes

Российский АПК: рост, инвестиции, экспорт

*Complexe agro-industriel russe :
croissance, investissements,
exportations*



Avec le soutien / при поддержке

CCI FRANCE RUSSIE
CHAMBRE DE COMMERCE
ET D'INDUSTRIE FRANCO-RUSSE
ФРАНКО-РОССИЙСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

↓ ТЕМА НОМЕРА



Продукция российского АПК завоевывает мировые рынки

За последние 7 лет экспорт продукции российского АПК вырос более чем вдвое: с \$8,8 млрд в 2010 году до \$20 млрд в 2017 году. Растут не только объемы, расширяется и география экспорта: российское продовольствие сегодня покупают в 143 странах мира. И это не предел: по мнению министра сельского хозяйства РФ Александра Ткачева, Россия обладает большим экспортным потенциалом.

Из импортеров в экспортеры

По данным Минсельхоза РФ, в 2017 году экспорт сельхозпродукции из России вырос на 15 % и достиг \$20 млрд. Одновременно снижается импорт. По оценке Центра экономического прогнозирования Газпромбанка, по итогам 2017 года сальдо торговли продовольствием приблизится к историческому минимуму в \$6,5-7 млрд, и уже к 2020-2021 годам Россия может стать нетто-экспортером продуктов питания. (График 1.)

От сырья к готовой продукции

Ключевые статьи российского экспорта: зерно, рыба и растительные масла. Впрочем, развиваются и новые направления. «Российские производители активно продвигают на

внешние рынки мясо птицы, свинину и сахар – продукцию, объемы производства которой позволяют говорить о том, что внутренний рынок насыщен ею или близок к насыщению», – отметил в интервью L'Économika руководитель отдела рекрутмента ANCOR Industry Борис Воронков. – Кроме того, Россия поставляет на экспорт премиальные продукты, например мраморную говядину.

«Экспорт молочной продукции сейчас находится на уровне 2016 года – \$300 млн, или 700 тыс. тонн в натуральном выражении. Экспортируем мы в основном мороженое и сырные продукты, а также такие продукты, как творожки, молочные десерты и так далее», – рассказал L'Économika исполнительный директор «Союзмолоко» Артем Белов. – Конечно, главные наши покупатели – это страны СНГ. Потенциал экспорта довольно высокий, особенно с учетом того, что спрос внутри страны падает».

По мнению руководителя Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Дарьи Снитко, сегодня есть конкурентные возможности для развития экспорта мяса, однако этому пока мешает ряд объективных факторов: «До тех пор, пока не решен вопрос с ветеринарной безопасностью, а в России часто фиксируются вспышки африканской чумы свиней и есть неблагополучные регионы по ящуру, говорить о расширении экспорта мясной продукции рано».

Исполнительный директор ассоциации «Руспродсоюз» Дмитрий Востриков считает, что акцент необходимо переносить с экспорта сырья на экспорт продукции глубокой степени переработки: «Отечественные овощи в силу объективных причин обладают низким экспортным потенциалом. Гораздо выгоднее экспортировать, например, овощные консервы, соки или крахмал. Немаловажный тренд – глобаль-

ная урбанизация, которую также можно использовать для развития экспорта отечественной продукции. Сегодня продукция быстрого приготовления становится очень популярной во всем мире. На наш взгляд, отечественным производителям следует обратить на это внимание».

«Экспортный потенциал российского АПК не только не реализован полностью, но и пока недостаточно исследован», – отметил в интервью L'Économika руководитель Национального союза экспортеров продовольствия Дмитрий Булатов. – Однако работа в этом направлении уже началась: при Министерстве сельского хозяйства создан Центр анализа экспорта продукции АПК. Российским поставщикам требуется определить возможности продвижения своей продукции на различные рынки сбыта, прежде всего, такие как Китай, страны Юго-Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока».

↓ НОВОСТИ

Государство поможет

Чтобы закрепить позиции России как крупнейшего экспортера продовольствия, по мнению экспертов, необходима поддержка государства по продвижению продукции российских предприятий АПК на мировые рынки. В Национальном союзе экспортеров продовольствия подсчитали, что каждый доллар, вложенный в поддержку экспорта продукции АПК, позволит добиться увеличения продаж на 180 долларов в 2018 году, на 125 долларов в 2019 году и на 144 доллара в 2020 году.

В прошлом году началась реализация приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК», мероприятия которого направлены на создание системы государственной поддержки. Например, одна из серьезных проблем на рынке зерна, которая сдерживает рост экспорта, – недостаточное развитие инфраструктуры приемки-отгрузки в портах и неэффективная логистика железнодорожных перевозок. «В 2017 году велась работа по созданию нормативно-правовой базы, регулирующей поддержку логистической инфраструктуры», – рассказали L'Économika в пресс-службе Минсельхоза. – Готовится проект акта о концессионных соглашениях и государственно-частном партнерстве при создании экспортно ориентированных оптово-распределительных центров. Начата работа по созданию экспортно-импортного агрологистического «хаба» в Приморском крае».

По данным, представленным министром сельского хозяйства Александром Ткачевым, в нынешнем году на эти цели будет выделено 242 млрд руб. Кроме того, экспортерам зачастую сложно самостоятельно преодолеть барьеры для проникновения на внутренние рынки ряда стран. «Таковыми барьерами являются, прежде всего, эпизоотические проблемы, такие как африканская чума свиней или птичий грипп, а также закрытость этих рынков для потенциальных конкурентов», – объясняет руководитель отдела рекрутмента ANCOR Industry Борис Воронков.

Для помощи экспортерам в подобных вопросах создан Российский экспортный центр. «РЭЦ осуществляет функции агента Правительства РФ по вопросу предоставления субсидий российским внешнеторговым компаниям», – рассказал L'Économika президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катярин. – На сегодняшний день предусмотрены субсидии на финансирование части затрат, связанных с транспортной продукцией, участием в международных конгрессно-выставочных мероприятиях и деловых миссиях, регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности за рубежом, сертификацией продукции на внешних рынках при реализации инвестиционных проектов, продвижением высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки и др.».

В Минсельхозе призывают экспортеров и производителей экспортно ориентированной продукции обращаться в консультационные центры поддержки АПК. «Такие центры могут предоставить широкий перечень нефинансовых услуг экспортерам АПК: консультации с привлечением различных экспертов, адаптация интернет-ресурсов и презентационных материалов, поиск партнеров и приемы иностранных делегаций и так далее», – сообщили в пресс-службе министерства.

В сезоне 2017/18 Россия может установить мировой рекорд по экспорту пшеницы

По оценкам специалистов Bloomberg, Россия в этом сезоне может поставить на зарубежные рынки рекордный за последние 25 лет объем пшеницы – более 36,8 млн тонн. Предыдущий рекорд был установлен в сезоне 1992/93 и принадлежит США. Всего же, по оценкам Минсельхоза РФ, в этом году Россия отправит за рубеж 45–47 млн тонн зерна. Крупнейшими покупателями российского зерна являются Турция и Египет, эти страны уже закупили у России в текущем сезоне 6,4 и 5,5 млн тонн зерна соответственно.

Аграрии смогут взять льготные кредиты на рыбоводство, модернизацию теплиц и предприятий по переработке животноводческой продукции

Такие изменения в законодательстве подготовили в Минсельхозе. Сегодня льготные инвестиционные кредиты предприятия АПК могут брать на срок от 2 до 15 лет, в том числе на приобретение сельхозтехники, оборудования, используемого в животноводстве, на создание мощностей по глубокой переработке сельскохозяйственной продукции, приобретению племенных животных, строительство селекционно-генетических центров и т. д. В прошлом году российские банки выдали аграриям льготные инвестиционные кредиты на общую сумму 450 млрд рублей.

Производство молока в России в 2017 году превысило 31 млн тонн

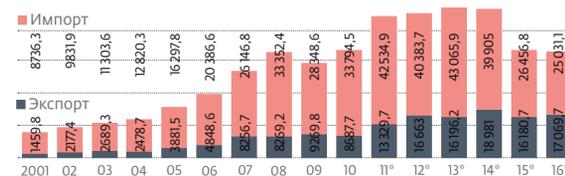
По данным Минсельхоза РФ, производство молока в РФ по итогам 2017 года составило 31,12 млн тонн, в том числе половина этого объема – 15,64 млн тонн – произведена в сельхозорганизациях, 13,11 млн тонн (42 %) – в хозяйствах населения и 2,36 млн тонн (8 %) – в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Надой молока на одну корову в сельхозорганизациях достиг 5836 кг. В Минсельхозе считают, что при эффективном использовании генетического потенциала молочного стада к 2020 году с одной коровы можно будет получать не менее 6150 кг молока в год.

L'Économika

Заказчик: ССЦ France Russie, 101 000, г. Москва, Милитонский переулок, 10, стр. 1.
Руководитель проекта: Юлия Шаповалова, yulia.shapovalova@ccfr.ru, тел.: +7(495)721-38-28
Главный редактор: Оксана Полихина
Дизайн, верстка: агентство NVM

График 1

Внешняя торговля России продукцией АПК, \$ млн



* С учетом данных о торговле с Республикой Беларусь и Республикой Казахстан.
Источник: Национальный союз экспортеров продовольствия

График 2

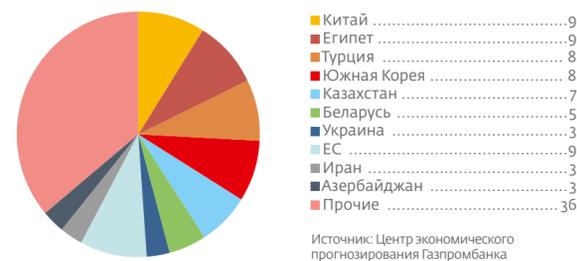
Направления экспортных поставок из России отдельных товаров



Источник: Национальный союз экспортеров продовольствия

График 3

Крупнейшие торговые партнеры России по экспорту продукции АПК в 2016 году, %



Перспективный Восток

По данным Минсельхоза, российское продовольствие сегодня покупают в 143 странах мира. (График 2.) «Наиболее перспективными партнерами для экспорта продукции российского АПК являются страны Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока и Северной Африки. Постоянная работа по продвижению продукции АПК ведется в формате двусторонних переговоров, межправительственных комиссий по торгово-экономическому сотрудничеству и рабочих групп по сельскому хозяйству», – рассказали L'Économika в пресс-службе Минсельхоза. (График 3.)

«В 2017 году все ведомства активизировали работу, и был побит рекорд по числу межправительственных встреч по вопросам экспорта продовольствия. Существенно расширилась география обсуждения: теперь это не только Китай и страны Ближнего Востока, но и страны Персидского залива, Бразилия, Япония», – отмечает руководитель Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Дарья Снитко. Так, в ноябре Саудовская Аравия открыла свой рынок для

российского мяса. Потенциально поставки из России в эту страну могут составить до \$1 млрд в год. Это большой объем, учитывая, что сегодня весь экспорт мяса из России составляет немногим более \$200 млн.

«В среднесрочной перспективе мы делаем ставку на Китай», – рассказал L'Économika исполнительный директор «Руспродсоюза» Дмитрий Востриков. – «Руспродсоюз», компания «Русский экспорт» и «Алибаба» заключили соглашение о создании на китайской платформе российского вавильона. Первыми продуктами, которые отправятся на экспорт, станут снеки, кондитерские изделия, некоторые бакалейные группы и функциональные продукты питания».

По оценке Международного независимого института аграрной политики, перспективными рынками сбыта российского продовольствия являются Вьетнам и Сербия. Между ЕАЭС, куда входит Россия, и этими странами уже заключены соглашения о свободной торговле. Ведутся переговоры о подписании таких соглашений с Монголией, Израилем, Индией, Египтом, Ираном и рядом других стран.

Российский АПК привлекает иностранных инвесторов

Прошедший год показал, что российский АПК по-прежнему привлекает иностранных инвесторов. Этот интерес поддерживают сохраняющееся продовольственное эмбарго, слабый рубль и растущий уровень господдержки. Наибольшей популярностью пользуются сектора, имеющие потенциал роста на внутреннем рынке и возможности для экспорта.

Стабильный объем инвестиций

За последние несколько лет объем иностранных инвестиций, вложенных в российский АПК, остается стабильным – \$500-600 млн в год. (График 1.) Инвесторы идут в сектора, имеющие большой потенциал для роста: молочное и мясное животноводство, производство овощей и фруктов, семеноводство и генетику.

Молоко: насытить внутренний рынок

Производство молока в России по-прежнему отстает от потребностей рынка. (График 2.) Поэтому основное внимание государства направлено на то, чтобы привлечь в отрасль новых инвесторов.

«Предыдущие годы были достаточно благоприятными: появились новые меры государственной поддержки, в том числе возмещение прямых понесенных затрат, сначала в объеме 20 %, а затем – 30 %», – рассказал в интервью L'économika исполнительный директор «Союзмолоко» Артем Белов. Эти меры, по мнению эксперта, серьезно стимулировали инвестиционную активность в отрасли.

Вот лишь несколько примеров. В конце декабря 2017 года крупнейший французский переработчик молока Savencia завершил сделку по покупке башкирского производителя сыров – Белебеевского молочного завода. В январе этого года вьетнамская компания TH Milk открыла первую очередь комплекса молочного животноводства в Волоколамском районе Московской области. Немецкая компания Deutsches Milchkontor GmbH (DMK) объявила о планах в этом году вложить более 130 млн рублей в собственный сыродельный завод в Воронежской области. «Русмолоко», которым владеет сингапурская компания Olam, заявило о строительстве нового комплекса в Пензенской области, что позволит вдвое увеличить производство молока к 2020 году.

«Несмотря на санкции и негативные тренды инвестиции идут и в сырье, и в переработку, – отмечает Артем Белов. – Все это показывает, что иностранцы приходят на российский рынок всерьез и надолго. Отрасль действительно интересна для инвесторов».

Мясо: есть куда расти

Эксперты отмечают большие успехи российских производителей в свиноводстве и птицеводстве, однако считают, что этот сектор также мо-

жет привлечь новых игроков рынка. (График 3.) «В России иностранных инвесторов привлекают именно масштабы рынка. «Все зарубежные компании, которые вкладываются в свиноводство, как правило, уже являются успешными производителями мирового уровня, и их желание расширяться вполне логично, – считает президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катирин. – Мясной сектор с прицелом на экспорт очень интересен компаниям, которые готовы развивать продажи не только в России, но и в странах Азии».

Генеральный директор группы компаний «Отрада» Патрик Хоффманн отмечает, что Россия пока не может обеспечить потребности внутреннего рынка в говядине: «Я считаю это направление очень перспективным в России при условии, что в стране будет развита достойная племенная база, занимающаяся, например, из широкого спектра французских пород».

Из недавних интересных проектов в мясном секторе следует отметить запуск производства индейки в Тамбовской области Группой «Чер-

кизово» в партнерстве с испанской Grupo Corporativo Fuertes. Словенская компания «Рико» начала строительство мясокомбината и завода по глубокой переработке зерна на базе агрофирмы «Мценская» в Орловской области. О планах по расширению производства свинины в России заявила российская «дочка» тайландской компании Charoen Pokhband Foods.

Новые ниши

Большинство экспертов согласно, что российское сельское хозяйство представляет собой «кладерь неиспользованных ресурсов». По мнению генерального директора группы компаний «Отрада» Патрика Хоффманна, перспективным сектором является производство тепличных овощей: «Благодаря своим запасам газа, Россия может не только удовлетворить внутренний спрос на выращенные в теплицах овощи, но также стать одним из мировых лидеров по их экспорту. Данный сектор уже ознаменовал свое развитие, но предстоит пройти еще долгий путь, а значит,

сейчас складываются благоприятные условия для вхождения в эту нишу рынка».

«Российский рынок привлекателен не только для тех компаний, которые занимаются выпуском сельхозпродукции, но и для производителей сельхозтехники, – отмечает президент Торгово-промышленной палаты РФ Сергей Катирин.

– Россия – третий по величине рынок семян в стоимостном выражении в регионе Европа – Африка – Ближний Восток (EAME), а по итогам 2017 года, он, возможно, выйдет на второе место с дальнейшей перспективой развития».

Новые технологии

Рост конкуренции на агрорынке неизбежно ведет к падению рентабельности, считают эксперты. Выиграют в этой гонке те, кто используют самые передовые технологии, позволяющие вывести эффективность агробизнеса на новый уровень. «Если вести речь о животноводстве, то, прежде всего, это технологии эффективного кормле-



«ЧТОБЫ ДОБИТЬСЯ УСПЕХА В РОССИИ, НУЖНО НЕ ТОЛЬКО ИСКАТЬ НОВЫЕ НИШИ, ПРИМЕНЯТЬ НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И УЧИТЫВАТЬ МЕСТНУЮ СПЕЦИФИКУ, НО И, ГЛАВНОЕ, ИМЕТЬ СЕРЬЕЗНОЕ НАМЕРЕНИЕ ОСТАТЬСЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НАДОЛГО»

ния, – считает руководитель Центра экономического прогнозирования Газпромбанка Дарья Снитко. – Это особенно актуально для молочного скотоводства, и в частности козоводства: инвесторы могут наладить использование местной кормовой базы, особенно по зеленым кормам, при этом успешно применяя свои ноу-хау в области современных кормовых добавок. Также иностранные компании привносят технологии оптимизации производственных процессов, логистики готовой продукции и контроля качества».

Исполнительный директор «Союзмолоко» Артем Белов считает, что современное животноводство – это не только фермы, оснащенные по последнему слову техники, но и передовые разработки в области генетики. «Что касается генетики, то иностранных инвесторов в России не так много, здесь есть потенциал», – отмечает эксперт.

«Руководство нашей компании состоит из профессионалов высокого уровня, использующих новейшие технологии в области генетики, кормов и информационных систем. Это

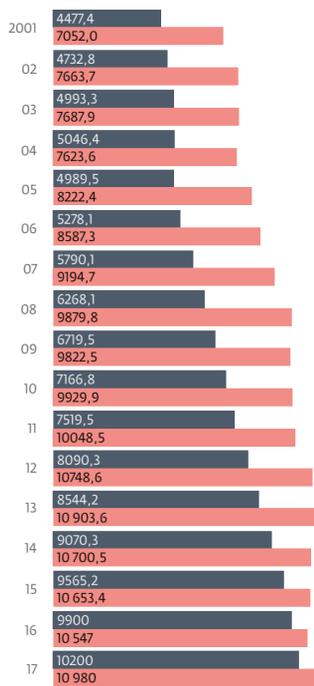
позволяет «Отраде» опередить своих конкурентов в России и даже за ее пределами, – поделился своим опытом генеральный директор группы компаний «Отрада» Патрик Хоффманн. – Мы действительно получаем на 20-40 % больше поросят на свиноматку в год, чем наши основные конкуренты». По мнению эксперта, ключевым фактором успеха в современном сельском хозяйстве во всем мире является не что иное, как использование информационных технологий. Но для того, чтобы внедрение новых технологий привело к достижению настоящих результатов, необходимо инвестировать в обучение и развитие персонала.

Проблемы и риски

Среди основных сложностей, с которыми сталкиваются иностранные инвесторы, решившие организовать агробизнес в России, – непрозрачность государственного регулирования и дефицит квалифицированных кадров в сельской местности.

«Основная проблема – это нестабильность государственной поддерж-

График 3
Производство и потребление мяса в РФ, тыс. тонн



■ Производство ■ Внутренний рынок

Источник: ИКАР

ки, постоянные изменения правил ее получения и отсутствие долгосрочной, закреплённой на законодательном уровне стратегии развития молочной отрасли, – считает исполнительный директор «Союзмолоко» Артем Белов. – Кроме того, административные барьеры и особенности регулирования бизнеса в нашей стране не всегда совпадают с мировыми практиками».

Исполнительный директор ассоциации «Руспродсоюз» Дмитрий Востриков среди наиболее актуальных проблем отмечает санкции, вносящие свои коррективы в реализуемые проекты, и сложности с получением госсубсидий.

«При выборе производственной площадки иностранные инвесторы обращают внимание на степень квалификации рабочих в регионе, а также на административные условия и развитие инфраструктуры, – считает генеральный директор Ассоциации европейского бизнеса Франк Шауфф. – Безусловно, учитываются и региональные меры поддержки предприятий».

Эксперты отмечают: чтобы добиться успеха в России, нужно не только искать новые ниши, применять новые технологии и учитывать местную специфику, но и, главное, иметь серьезное намерение остаться на российском рынке надолго. «Изда изменения геополитических условий в России взят курс на импортозамещение, поэтому локализация становится необходимым этапом для любой компании, которая давно работает на российском рынке и не собирается его покидать», – считает Франк Шауфф.

Le complexe agro-industriel russe à la conquête des marchés mondiaux

Ces sept dernières années, les exportations du complexe agro-industriel russe (APK) ont plus que doublé : de 8,8 milliards de dollars en 2010, elles sont passées à 20 milliards en 2017. Les volumes augmentent, mais pas seulement ; la zone d'exportation s'élargit également. Aujourd'hui, on achète des produits russes dans 143 pays. Une dynamique loin de s'essouffler : selon Aleksandr Tkatchev, le ministre russe de l'Agriculture, la Russie possède un énorme potentiel à l'exportation.

D'importateur à exportateur

Selon le ministère russe de l'Agriculture, les exportations de la production agricole russe ont grimpé de 15 % en 2017, à 20 milliards de dollars, et les importations sont en baisse. Si l'on en croit les estimations du Centre de prévision économique de Gazprombank basées sur les résultats 2017, le solde commercial pour les denrées alimentaires devrait approcher un minimum historique, à 6, 5-7 milliards de dollars. Mieux encore, dès 2020-2021, la Russie pourrait devenir un exportateur net de produits alimentaires. (Diagramme 1)

De la matière première au produit transformé

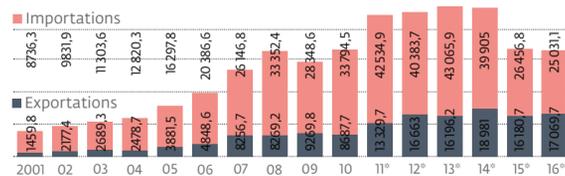
Les principaux produits d'exportation sont les céréales, le poisson et les huiles végétales. De nouvelles filières sont explorées. « Les producteurs russes tentent d'écouler la volaille, le porc et le sucre à l'étranger. Ce sont des denrées excédentaires, ou proches de l'être, sur le marché domestique, explique Boris Voronkov, directeur RH d'Anchor Industry, dans une interview à L'économika. En outre, la Russie exporte des produits de première qualité, comme le bœuf persillé. »

« Les exportations de produits laitiers se situent pour le moment au niveau de 2016, à 300 millions de dollars ou 700 000 tonnes. Nous exportons essentiellement de la crème glacée et des fromages, ainsi que du tvorog et des desserts lactés, poursuit Artiom Bielov, directeur exécutif de Soiozmozoloko. Bien sûr, les pays de la CEI sont nos principaux clients. Le potentiel d'exportation est assez élevé, d'autant plus que la demande domestique chute. »

Selon Daria Snitko, directrice du Centre de prévision économique de Gazprombank, si les avantages concurrentiels existent en faveur d'un développement des exportations de viande, une série de facteurs objectifs y font obstacle. « Tant que la question de la sécurité vétérinaire ne sera pas résolue, explique-t-elle, que l'on observera régulièrement de nouveaux cas de peste porcine africaine et de fièvre aphteuse en Russie, il sera prématuré d'envisager l'intensification de ces exportations. »

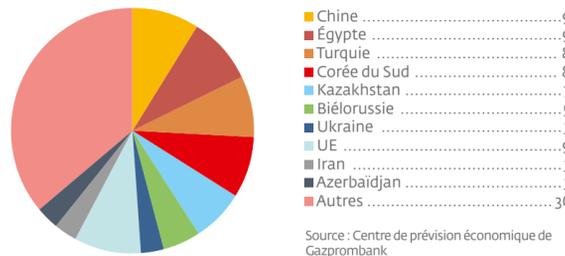
Dmitri Vostrikov, directeur exécutif de l'association Rousprosoioz, considère comme indispensables une montée en gamme et un passage à l'exportation de produits transformés. « Les légumes russes possèdent un potentiel d'exportation faible pour des raisons objectives, se justifie-t-il. Il est bien plus intéressant d'exporter des légumes en conserve, des jus ou de l'amidon, par exemple. L'urbanisation mondiale est une donnée à prendre en compte et à exploiter. Les plats cuisinés connaissent un grand succès dans le monde entier. Les producteurs russes devraient s'intéresser à cette tendance. »

Diagramme 1
Balance commerciale de l'APK, en millions de dollars



* Échanges avec la Biélorussie et le Kazakhstan inclus
Source : Union nationale des exportateurs de denrées alimentaires

Diagramme 2
Principaux clients du secteur agro-industriel russe, %



« Non seulement le potentiel d'exportation du complexe agro-industriel n'est pas encore pleinement exploité, mais il est aussi méconnu, fait remarquer Dmitri Boulout, directeur de l'Union nationale des exportateurs de denrées alimentaires, dans un entretien à L'économika. Toutefois, les choses commencent à changer : le ministère de l'Agriculture s'est doté d'un Centre d'analyse des exportations de la production de l'APK. Les producteurs russes doivent ainsi évaluer les débouchés possibles de leur production dans différents marchés, en premier lieu la Chine, l'Asie du Sud-Est, le Proche et le Moyen-Orient. »

Cap vers sur l'Orient

D'après le ministère de l'Agriculture, les produits alimentaires russes se vendent aujourd'hui dans 143 pays du monde. « Les partenaires les plus prometteurs sont les pays de la région Asie-Pacifique, du Proche-Orient et d'Afrique du Nord. Nous travaillons en permanence à la promotion de nos produits agro-industriels par le biais de négociations bilatérales, de commissions intergouvernementales visant une collaboration économique et commerciale, et de groupes de travail sur l'agriculture », a expliqué un porte-parole du ministère de l'Agriculture à L'économika. (Diagramme 2)

« En 2017, les différents ministères ont mis les bouchées doubles, et on a sans doute battu le record du nombre de rencontres intergouvernementales

consacrées à ce sujet. La zone considérée s'est d'ailleurs considérablement élargie, au-delà de la Chine et du Proche-Orient, aux pays du golfe Persique, au Brésil, au Japon », indique Daria Snitko, directrice du Centre de prévision économique de Gazprombank. Ainsi, en novembre, l'Arabie Saoudite a ouvert son marché à la viande russe. Le pays représente un marché potentiel d'un milliard de dollars par an. Un volume considérable, à comparer aux 200 millions de dollars que l'ensemble de la filière russe dépense à peine chaque année.

« À moyen terme, nous visons la Chine, confie Dmitri Vostrikov, directeur exécutif de Rousprosoioz. Rousprosoioz, l'entreprise Rousski Ekspert et Alibaba ont convenu de créer un stand russe sur la plate-forme chinoise. Les exportations concerneront d'abord les snacks, les confiseries, l'épicerie fine et les aliments fonctionnels. »

Selon l'Institut international indépendant de politique agricole, les produits russes trouveront des débouchés prometteurs au Vietnam et en Serbie. Ces pays ont déjà conclu des accords de libre échange avec l'Union économique eurasiatique, dont fait partie la Russie. Des accords semblables sont en négociation avec, entre autres, la Mongolie, Israël, l'Inde, l'Égypte, l'Iran.

L'État à la rescousse

Selon les experts, l'État doit nécessairement soutenir la promotion des produits russes à l'étranger, afin de

consolider la position de la Russie en tant qu'exportateur de premier plan. L'Union nationale des exportateurs de denrées alimentaires a calculé que chaque dollar investi dans le soutien à l'exportation des produits agro-industriels rapporterait 180 dollars en 2018, 125 dollars en 2019 et 144 dollars en 2020.

Le projet prioritaire « Exportation de la production de l'APK », lancé l'année dernière, répond à cette nécessité. Par exemple, l'un des gros obstacles à la croissance des exportations de céréales est l'insuffisance d'infrastructures de chargement-déchargement dans les ports, ainsi que l'inefficacité logistique du fret ferroviaire. « Nous avons travaillé en 2017 sur la création d'une base législative encadrant le soutien à l'infrastructure logistique, explique le porte-parole du ministère de l'Agriculture. Nous préparons un projet de loi portant sur des concessions et des partenariats public-privé afin de créer des centres de gros et de distribution réservés à l'exportation. Un hub d'import-export agrológistique est également en construction dans le territoire du Primorie. » Le ministre de l'Agriculture, Aleksandr Tkatchev, évoque un investissement de 242 milliards de roubles.

En outre, les exportateurs éprouvent souvent des difficultés à accéder de manière autonome à certains marchés. « Les épizooties, comme la peste porcine africaine ou la grippe aviaire, sont une barrière ; on observe aussi des mesures visant à protéger les marchés de la concurrence », explique Boris Voronkov, directeur RH d'Anchor Industry. D'où la création du Centre russe pour l'exportation (RETS). « Le RETS fait office de relais du gouvernement russe en matière d'allocation de subventions aux entreprises russes d'import-export, précise Sergueï Katyrine, président de la chambre de commerce et d'industrie de la Fédération de Russie. À l'heure actuelle, les subventions visent à financer une partie des dépenses liées au fret, à la participation aux salons, congrès internationaux et délégations commerciales, au dépôt de brevets, à la certification de produits dans le cadre de projets d'investissement, à la promotion de produits et de services de haute technologie ou d'innovation, etc. »

Le ministère de l'Agriculture appelle les exportateurs et les producteurs de marchandises destinées à l'exportation à s'adresser aux centres de consultation et d'assistance de l'APK. « Ces centres proposent des services non financiers aux exportateurs agro-industriels : consultation d'experts, adaptation des ressources Internet et des documents d'information, recherche de partenaires, accueil de délégations étrangères, etc. », détaille le service de presse du ministère.

Le complexe agro-industriel russe séduit les investisseurs étrangers

L'année écoulée a démontré que le complexe agro-industriel russe (APK) continuait de susciter l'intérêt des investisseurs étrangers. Un intérêt renforcé par le maintien de l'embargo sur les denrées alimentaires, par un rouble faible et par un soutien croissant de la part de l'État. Le potentiel de croissance sur le marché intérieur et les perspectives d'exportation constituent les avantages des secteurs les plus attractifs.

Investissements : un volume stable

Ces dernières années, le volume des investissements étrangers injectés dans le complexe agro-industriel russe est resté stable : de 500 à 600 millions de dollars par an. (Diagramme 1) Les investisseurs se tournent vers les secteurs disposant d'un fort potentiel de croissance : élevage (viande, lait), cultures maraîchères, production de semences et génétique.

Lait : abreuver le marché intérieur

En Russie, la production laitière ne satisfait toujours pas la demande. (Diagramme 2) L'État s'attache donc à attirer de nouveaux investisseurs dans le secteur.

« Ces dernières années ont été plutôt positives : l'État a instauré de nouvelles mesures, comme la compensation des dépenses directes, d'abord à hauteur de 20 %, puis de 30 % », explique Artiom Bielov, directeur exécutif de Soiozmozoloko, dans une interview à L'économika. De l'avis de l'expert, ces mesures ont profondément stimulé les investissements dans le secteur. Voici quelques exemples parmi d'autres. Fin décembre 2017, Savencia, la plus grande entreprise française de transformation du lait, a conclu un accord de rachat de l'usine laitière de Belebeï, un producteur de fromage bachkir. En janvier dernier, la société vietnamienne TH Milk a inauguré la première phase du complexe d'élevage laitier dans le district de Belebeï (région de Moscou). L'entreprise allemande Deutsches Milchkontor GmbH (DMK) a déclaré vouloir investir plus de 130 millions de roubles cette année dans la création de sa propre usine de fabrication de fromage dans la région de Voronej. Enfin, Rousmoloko, détenu par la société singapourienne Olam, a annoncé la construction d'un nouveau site dans la région de Penza, qui devrait permettre de doubler la production de lait d'ici 2020.

« Malgré les sanctions et les tendances négatives, les investissements touchent tant les matières premières que les produits transformés, fait remarquer Artiom Bielov. Cela indique que les étrangers pénètrent sérieusement le marché russe, et pour longtemps. La filière est réellement attractive pour les investisseurs. »

« Parmi les récents projets du secteur valant la peine d'être mentionnés, citons le lancement d'un élevage de dinde dans la région de Tambov par le groupe Tcherkizovo, en partenariat avec l'Espagnol Grupo Corporativo Fuertes. L'entreprise slovène Riko construit un combinat de viande dans la région d'Orel et une usine de traitement des céréales sur le site de l'entreprise agricole Mtsenskaïa. La filiale de la société thaïlandaise Charoen Pokphand Foods a annoncé son projet d'intensifier sa production de viande de porc en Russie.

« Parmi les récents projets du secteur valant la peine d'être mentionnés, citons le lancement d'un élevage de dinde dans la région de Tambov par le groupe Tcherkizovo, en partenariat avec l'Espagnol Grupo Corporativo Fuertes. L'entreprise slovène Riko construit un combinat de viande dans la région d'Orel et une usine de traitement des céréales sur le site de l'entreprise agricole Mtsenskaïa. La filiale de la société thaïlandaise Charoen Pokphand Foods a annoncé son projet d'intensifier sa production de viande de porc en Russie.

Viande : encore une belle marge de progression

Si les experts constatent une belle progression de la Russie dans l'élevage porcin et l'aviculture, ils estiment que le secteur n'a pas perdu de son attractivité. « La taille du marché russe attire les investisseurs étrangers. Les entreprises qui investissent dans l'élevage porcin sont généralement des acteurs confirmés sur la scène mondiale : leurs

Diagramme 1
Investissements directs étrangers dans le complexe agro-industriel russe, en millions de dollars

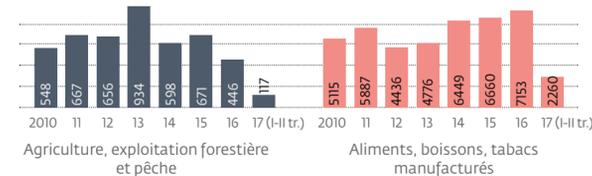
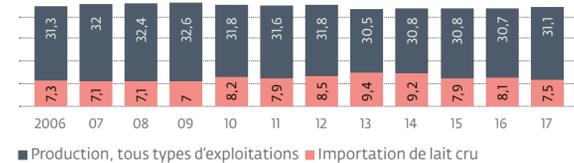


Diagramme 2
Marché du lait cru en Fédération de Russie, en millions de tonnes



ambitions sont tout à fait logiques, considère Sergueï Katyrine, président de la chambre de commerce et d'industrie de la Fédération de Russie. Un secteur tourné vers l'exportation intéresse beaucoup les entreprises, qui sont prêtes à développer les ventes en Russie, mais aussi en Asie. »

Patrick Hoffmann, directeur général du groupe Otrada, fait en effet remarquer que la Russie n'est pour l'instant pas en mesure de satisfaire sa demande interne en viande de bœuf : « Je pense que cette filière est extrêmement portuse en Russie, pour peu que le pays développe une base génétique digne de ce nom, en puisant, par exemple, dans la large palette des races françaises. »

Parmi les récents projets du secteur valant la peine d'être mentionnés, citons le lancement d'un élevage de dinde dans la région de Tambov par le groupe Tcherkizovo, en partenariat avec l'Espagnol Grupo Corporativo Fuertes. L'entreprise slovène Riko construit un combinat de viande dans la région d'Orel et une usine de traitement des céréales sur le site de l'entreprise agricole Mtsenskaïa. La filiale de la société thaïlandaise Charoen Pokphand Foods a annoncé son projet d'intensifier sa production de viande de porc en Russie.

Nouvelles niches

La majorité des exportateurs conviendra que l'agriculture russe est une « mine de ressources non exploitées ». Selon Patrick Hoffmann, directeur général du groupe Otrada, la culture de légumes sous serre constitue un secteur d'avenir : « Grâce à ses réserves de gaz, la Russie peut non seulement répondre à la demande interne en légumes cultivés sous serre, mais elle a aussi les capacités de devenir l'un des leaders mon-

diaux dans l'exportation de ceux-ci. Si le secteur a déjà pris son envol, il reste encore un long chemin à parcourir : ce-la signifie que les conditions sont propices pour se lancer dans cette activité. »

« Le marché russe est attractif pour les producteurs agricoles, mais aussi pour les équipementiers du secteur, ajoute Sergueï Katyrine. La Russie est, en valeur monétaire, le troisième marché de semences de la région Europe-Afrique-Moyen-Orient (EAME). Vu les résultats de 2017, il est probable qu'elle poursuivra sa croissance et occupera bientôt la deuxième place. »

Nouvelles technologies

Selon les experts, le renforcement de la concurrence sur le marché agricole conduira inéluctablement à une chute de la rentabilité. Les vainqueurs de cette course seront ceux qui emploient des technologies de pointe permettant de porter la rentabilité de l'activité agricole vers de nouveaux sommets. « En ce qui concerne l'élevage, il s'agit avant tout de technologies améliorant l'affouragement », estime Daria Snitko, directrice du Centre de prévision économique de Gazprombank. « C'est spécialement le cas des élevages laitiers, y compris caprins : les investisseurs peuvent ajuster localement la consommation alimentaire, par exemple en fourrage vert, et disposent d'un véritable savoir-faire en matière d'utilisation des compléments alimentaires. Les entreprises étrangères peuvent également importer des techniques d'optimisation des processus de production, de logistique des produits finis, de contrôle qualité. »

Selon Artiom Bielov, un élevage moderne va au-delà des fermes équipées des dernières technologies : la génétique joue désormais un rôle primordial. « En ma-

tière de génétique, il n'y a pas beaucoup d'investisseurs étrangers en Russie, donc il y a du potentiel », souligne le spécialiste.

« Le management de notre entreprise se compose de professionnels hautement qualifiés exploitant les technologies de dernier cri dans le domaine de la génétique, de l'aliment et des systèmes informatiques. Cela permet à Otrada de devancer tous ses concurrents en Russie et même au-delà », confie Patrick Hoffmann, directeur général du groupe Otrada. « Nous obtenons réellement 20 à 40 % de porcelets par truie et par an de plus que nos principaux concurrents ». Selon l'expert, le facteur de succès clé dans l'agriculture moderne, partout dans le monde, n'est autre que l'utilisation des technologies de l'information. Cependant, pour que l'introduction des nouveautés technologiques débouche sur de véritables résultats, il est impératif d'investir dans la formation et le développement du personnel.

Obstacles et risques

L'opacité des interventions publiques et le manque de cadres qualifiés en milieu rural constituent deux des principales difficultés auxquelles sont confrontés les investisseurs étrangers qui souhaitent s'implanter en Russie. « Le problème fondamental est l'inconstance de l'aide publique, les modifications continues des règles d'octroi, l'absence de stratégie de développement de la filière laitière à long terme au niveau législatif, considère Artiom Bielov. De plus, les obstacles administratifs et les spécificités de la réglementation dans notre pays ne correspondent pas toujours aux pratiques des autres pays. »

Parmi les problèmes à l'ordre du jour, Dmitri Vostrikov, directeur exécutif de l'association Rousprosoioz, épingle pour sa part les sanctions, qui impliquent leur lot d'ajustements dans les projets en cours, ainsi que la difficulté à bénéficier de subventions.

« Pour choisir la plate-forme de production, les investisseurs étrangers tiennent compte du niveau de qualification des travailleurs locaux, des formalités administratives et du niveau des infrastructures », explique Frank Shauff, directeur général de l'Association des entreprises européennes. « Il va sans dire que les mesures régionales de soutien aux entreprises jouent également. »

Les experts s'accordent à dire que, pour réussir en Russie, il faut non seulement chercher de nouvelles niches, avoir recours aux nouvelles technologies et tenir compte des spécificités locales, mais qu'il faut surtout avoir la ferme intention d'intégrer le marché russe dans l'optique d'y rester. « Les fluctuations du contexte géopolitique ont poussé la Russie vers la substitution d'importation ; la localisation devient donc un facteur essentiel pour toute entreprise présente depuis longtemps sur le marché russe, si elle ne compte pas en sortir », commente Frank Shauff.

«На данный момент экспорт не является для нас приоритетом»

Рынок свинины находится на подъеме. С 2008 года поголовье свиней фактически увеличилось в 2,2 раза, а производство свинины – в 4,3 раза. В 2017 году, по данным Росстата, в нашей стране было произведено 2,2 млн тонн свинины, что на 9 % больше, чем в 2016 году. Патрик Хоффманн, генеральный директор группы компаний «Отрада», входящей в тройку лидеров в области производства племенных свиней в России, рассказал L'économika о современных тенденциях и перспективах развития свиноводческой отрасли.

– Как сегодня развивается свиноводство в России и какие задачи стоят перед отраслью?

– За последние 12 лет российская свиноводческая отрасль решила чрезвычайно серьезную задачу. В начале 2010-х годов Россия была вторым по величине импортером свинины в мире, тогда как сегодня страна стала самодостаточной и обладает колоссальным экспортным потенциалом. Эта ситуация является результатом совместных действий федеральных и региональных властей с одной стороны и крупных агрохолдингов, таких как «Мираторг» и «Русагро», с другой. Менее крупные компании, такие как «Отрада», также внесли свой вклад в это развитие. На сегодняшний день наша компания входит в топ-30 производителей свиней в России, но, что более важно, входит в первую тройку, являясь даже лидером, в области племенного разведения свиней, стратегически важного нишевого рынка для отрасли.

В настоящее время крупные игроки этой отрасли продолжают наращивать свои мощности по производству товарных свиней, в то время как рынок перенасыщен. Спрос не увеличивается, а предложение продолжает расти. Подобная ситуация приводит к снижению оптовых цен на внутреннем рынке и вынуждает менее эффективных производителей прекращать свою деятельность.

Еще одна важная задача для российской свиноводческой отрасли – разработка собственной племенной программы. Достигнуть реальной автономии в производстве свинины не удастся без национальной племенной программы. Сотрудничество между главными игроками отрасли, под эгидой и при поддержке государственных органов, просто необходимо, чтобы иметь возможность конкурировать с продукцией мировых лидеров в области генетики США и Европейского союза. К сожалению, на сегодняшний день большинство крупных свиноводческих компаний России работает над созданием собственных генетических программ. Эта стратегия ведет к распылению ресурсов и неизбежно обречена на провал, как показывает практика Франции и Германии за последние десятилетия.

– Расскажите о результатах деятельности и достижениях компании «Отрада» в 2017 году.

– «Отрада» – это полностью интегрированная компания, «от поля до прилавка». Она охватывает все направления свиноводческой отрасли – начиная от выращивания зерновых культур до розничных мясных магазинов, включая хранение зерновых, производство кормов, выращивание и убой животных. Выращивание и продажа племенных животных – основная деятельность нашей компании. Мы выращиваем 200 000 свиней в год, из которых 50 000 продаем как племенных. В 2017 году мы вдвое увеличили наши производствен-



ПАТРИК ХОФФМАНН

«Нашими клиентами являются 7 из 10 крупнейших производителей свинины России»

ные мощности. На сегодняшний день наше племенное поголовье насчитывает 6000 свиноматок, в том числе 4500 – чистопородные животные.

– Какие векторы развития свиноводства вы считаете наиболее перспективными?

– Разведение племенных животных и производство доз искусственного осеменения, что является нашим основным видом деятельности, – это наиболее перспективные сегменты свиноводства на ближайшие годы. Инновационные технологии в переработке мяса также имеют блестящие перспективы.

Поскольку в России пока отсутствует собственная племенная программа, стране приходится полагаться на импорт чистопородных животных и доз искусственного осеменения для поддержания производства свинины на эффективном уровне, что позволяет ей быть конкурентоспособной.

Мы считаем, что у компании «Отрада» есть все необходимые ресурсы для того, чтобы стать при поддержке государства национальным лидером в об-

ласти генетической селекции свиней, способным непрерывно развивать совокупность пород свиней, что позволит российской свиноводческой отрасли стать конкурентоспособной на мировом уровне. Именно в этом направлении и развивается «Отрада».

– Каковы планы компании на ближайшее будущее?

– Мы продолжим наращивать наши мощности по производству племенных животных, чтобы увеличить продажи до 100 000 голов в год. Это потребует строительства двух новых племенных ферм в 2018-2019 годах, каждая из которых будет рассчитана на содержание 2300 свиноматок.

Кроме того, мы планируем построить центр искусственного осеменения и оценки качества, рассчитанный на содержание 500 хряков. Это позволит «Отраде» оказывать услуги по принципу одного окна, где клиенты смогут приобрести у нас любой генетический материал для своих нужд: будь то племенная свиноматка, хряк-производитель или дозы семени.

– Расскажите о производстве и продажах.

– Разведение племенных животных – это очень специфический бизнес, сердце которого, племенные свиноматки, составляет лишь треть от общего производства. На самом деле далеко не все свиноматки способны к воспроизводству, поскольку некоторые из них не обладают необходимыми физиологическими качествами. Применение искусственного осеменения значительно снижает необходимое количество хряков: 1 хряк на 200 свиноматок. Неотобранные животные (мужские и женские особи), составляющие 2/3 от общего производства, откармливаются и продаются как товарные свиньи.

Наши племенные животные продаются по всей территории Российской Федерации, нашими клиентами являются 7 из 10 крупнейших производителей свинины России.

На всех наших площадках откорма есть собственные убойные цеха. Туши, произведенные там, продаются либо перерабатывающим мясокомбинатам, либо предприятиям, занимающимся оптовой торговлей. Мы также управляем сетью из 8 мясных магазинов в Липецке, где реализуем наше мясо и мясные продукты под брендом «Моялино».

– Планируете ли вы выйти на внешние рынки?

– До тех пор, пока на территории России широко распространена африканская чума свиней – специфическая смертельная болезнь свиней, от которой на данный момент нет ни лечения, ни вакцины, – будет крайне сложно экспортировать российскую свинину, не говоря уже о племенных животных. Например, Китай, который является крупнейшим импортером свинины в мире, закрыл свой рынок для российского мяса. Так что на данный момент экспорт не является для нас приоритетом. В то же время мы намерены сосредоточиться на наших российских клиентах, которым мы предлагаем не только высококачественных племенных животных, но и оказываем услуги в управлении и операционной деятельности их ферм, соответствующие международным стандартам, с тем чтобы наши клиенты могли получать все самое лучшее из нашего продукта. И это работает!



« L'exportation n'est pour l'instant pas notre priorité »

Le marché du porc est en plein essor. Depuis 2008, le cheptel porcin russe a en effet été multiplié par 2,2 et la production de viande de porc par 4,3. En 2017, selon les données de RosStat, la Russie a produit 2,2 millions de tonnes de viande de porc, soit 9 % de plus qu'en 2016. Patrick Hoffmann, directeur général d'Otrada, l'un des 3 leaders de la sélection génétique en Russie, parle à L'économika des tendances actuelles et des perspectives de développement de la filière porcine.

– Comment se porte l'élevage porcin russe aujourd'hui, et à quels défis le secteur est-il confronté ?

– La filière a relevé un défi extraordinairement ardu au cours des douze dernières années. Au début des années 2010, la Russie était encore le deuxième importateur de viande de porc au monde, alors qu'aujourd'hui le pays est autosuffisant et possède un fabuleux potentiel d'exportation. Une situation qui résulte des efforts conjoints des autorités fédérales et régionales d'une part, et des grands holdings agricoles tels que Miratorg et Rousagro d'autre part. Des acteurs de moindre taille, comme Otrada, ont également apporté leur écot à ce développement. Notre entreprise figure à l'heure actuelle parmi les trente principaux éleveurs de porcs en Russie, mais elle fait surtout partie du trio de tête, voire est le leader de la sélection génétique porcine, marché de niche hautement stratégique pour la filière.

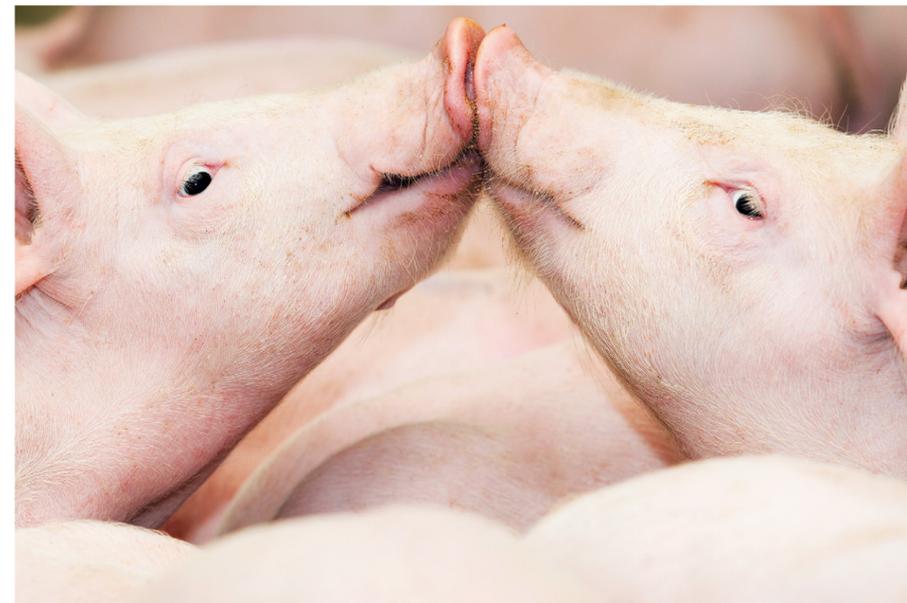
À l'heure actuelle, les acteurs majeurs du secteur continuent à développer leur capacité de production de porcs charcutiers alors que le marché est saturé. La demande stagne et l'offre continue d'augmenter. Cette situation entraîne une baisse des prix de gros sur le marché intérieur et contraint les éleveurs les moins efficaces à cesser leur activité.

Un autre défi attend la filière porcine russe : développer son propre programme génétique. Il n'est en effet pas de réelle autonomie en matière de production de viande de porc sans la mise en place d'un programme génétique national. Une coopération entre les principaux acteurs du secteur sous l'égide et avec le soutien des pouvoirs publics est indispensable afin de pouvoir concurrencer la production des leaders mondiaux de la génétique porcine, qui se trouvent aux États-Unis et dans l'Union Européenne. Malheureusement, à ce jour, l'essentiel des grandes entreprises du secteur porcin russe s'efforcent de développer leurs propres programmes génétiques. Cette stratégie disperse les ressources et est vouée à l'échec, comme le montre l'expérience de la France et de l'Allemagne au cours des dernières décennies.

– Parlez-nous des résultats d'activité et des réussites d'Otrada en 2017.

– Otrada est une entreprise totalement intégrée, de la fourche à la fourchette. Elle exerce en effet toutes les activités de la filière porcine, allant de la culture de céréales aux boucheries de détail, en passant par le stockage du grain, la fabrication d'aliment, l'élevage et l'abattage des animaux. L'élevage et la vente d'animaux reproducteurs constitue cependant notre activité principale. Nous élevons 200 000 porcs par an, dont 50 000 sont vendus comme reproducteurs. En 2017, nous avons doublé notre capacité de production. Notre troupeau reproducteur compte à ce jour 6 000 truies, dont 4 500 de race pure.

– Quels axes de développement de l'élevage porcin considérez-vous les plus porteurs ?



ПАТРИК ХОФФМАНН

« 7 des 10 principaux producteurs de viande de porc en Russie sont nos clients »

– L'élevage d'animaux reproducteurs et la production de doses d'insémination, soit notre activité principale, constituent le segment le plus porteur de l'élevage porcin pour les années à venir. Les techniques innovantes de transformation de viande ont également de très beaux jours devant elles.

Comme la Russie ne dispose pas encore de son propre programme génétique, elle doit compter sur l'importation d'animaux de race pure et de doses d'insémination pour maintenir sa production porcine à un niveau d'efficacité qui lui permet d'être concurrentielle.

Nous considérons qu'Otrada possède toutes les ressources nécessaires pour devenir, avec le soutien des pouvoirs publics, le champion national de la sélection génétique porcine, capable de développer en continu l'ensemble de races porcines permettant à la filière russe d'opérer de façon concurrentielle à l'échelle mondiale. C'est

précisément dans cette direction qu'Otrada se développe.

– Quels sont les projets de la société à court terme ?

– Nous allons continuer à développer notre capacité de production d'animaux reproducteurs pour porter nos ventes à 100 000 animaux par an. Ceci requerra de construire deux nouvelles fermes de sélection / multiplication en 2018-2019, dont chacune accueillera 2 300 truies.

Par ailleurs, nous projetons de construire centre d'insémination artificielle et de test devant abriter 500 verrats. Cela fera d'Otrada une sorte de « guichet unique » pour nos clients qui pourront acquérir auprès de nous tout le matériel génétique dont ils ont besoin pour exploiter leurs fermes : truies reproductrices, verrats et doses d'insémination.

– Parlez-nous de la production et de la vente.

– L'élevage d'animaux reproducteurs est une activité très spécifique, dont le cœur, à savoir les truies reproductrices, ne représente qu'un tiers de la production totale. En effet, toutes les truies ne sont pas aptes à la reproduction du fait que certaines d'entre elles n'ont pas les qualités physiologiques requises. Le recours à l'insémination artificielle limite par ailleurs significativement le nombre de verrats nécessaires : 1 verrat pour 200 truies. Les animaux non sélectionnés (mâles et femelles) représentent ainsi les deux tiers de la production et sont engraisés puis vendus comme porcs charcutiers.

Nous vendons nos reproducteurs dans toute la Fédération de Russie. 7 des 10

principaux producteurs de viande de porc en Russie sont nos clients.

Chacun de nos sites d'engraissement dispose de son propre abattoir. Les carcasses qui y sont produites sont vendues soit aux transformateurs, soit à la grande distribution. Nous exploitons également une chaîne de 8 boucheries de détail à Liptsk. Nous y vendons notre viande et les produits dérivés sous la marque Moyolino.

– Comptez-vous vous lancer sur des marchés extérieurs ?

– Tant que la peste porcine africaine, une maladie létale spécifique aux porcs à laquelle aucun remède ni vaccin n'a encore été trouvé, restera largement répandue en Russie, il sera extrêmement difficile d'exporter de la viande de porc russe, sans même parler d'animaux reproducteurs. La Chine, par exemple, qui est le plus grand importateur mondial de viande de porc, a fermé son marché à la viande russe. L'exportation n'est donc pas notre priorité pour le moment. Nous comptons en revanche nous concentrer sur notre base de clients russes auxquels nous proposons non seulement des animaux reproducteurs de grande qualité, mais également des services de management de leurs fermes et opérations répondant aux standards internationaux, afin qu'ils tirent le meilleur de nos produits. Et ça marche !



Российский АПК нуждается в современной и надежной технике

По данным Минпромторга, в 2017 году импорт сельхозтехники в Россию вырос на 13 %. Причем спрос растет не только на технику, которая традиционно используется в сельском хозяйстве, – тракторы и комбайны, но и на специфическую, такую как, например, телескопические погрузчики. О том, какие погрузчики востребованы у российских аграриев, а также о тенденциях развития этого рынка L'économika рассказал директор по продажам и маркетингу компании «МАНИТУ ВОСТОК» Фредерик Бишон.



ФРЕДЕРИК БИШОН

– Как развивался рынок телескопических погрузчиков в прошлом году?

– Российский рынок телескопических погрузчиков развивается в соответствии с мировыми тенденциями. В прошлом году машины для погрузки и разгрузки стали очень востребованы в связи с большим урожаем, полученным во многих отраслях АПК. Кроме того, стоимость ряда сельхозтоваров, таких как молоко, находилась на довольно высоком уровне, что позволило нашим клиентам обновить и усовершенствовать парк техники. Телескопические погрузчики MANITOU MLT-X повышают эффективность производства и снижают затраты, что в наши дни очень важно для производителей, желающих оставаться конкурентоспособными.

– Какую технику поставляет в Россию компания MANITOU?

– Компания MANITOU поставляет в Россию технику и оборудование для строительства, сельского хозяйства и различных отраслей промышленности. Линейка продукции включает телескопические погрузчики, в том числе поворотные модели и модели с повышенной грузоподъемностью, мачтовые погрузчики, мини-погрузчики с бортовым поворотом на колесном и гусеничном ходу, экскаваторы-погрузчики, под-

емные рабочие платформы, прицепные вилочные погрузчики, складскую технику и различное навесное оборудование.

В России и странах СНГ работает около 100 дилеров компании, что позволяет обеспечить качественное сервисное обслуживание техники и минимальные сроки поставки запасных частей.

– Какая сельхозтехника пользуется наибольшим спросом у российских сельхозпроизводителей?

– У нас достаточно широкий модельный ряд погрузчиков, их грузоподъемность варьируется от 2,5 до 6 тонн, вылет стрелы – от 6 до 10 метров. Но одна из самых востребованных наших моделей – MLT-X 735 – это погрузчик с максимальной грузоподъемностью 3,5 тонны и максимальной высотой подъема 7 метров. Эта техника

предназначена для выполнения широкого спектра работ на сельхозпредприятиях и востребована как небольшими фермерами, так и крупными агропроизводителями.

– Каковы конкурентные преимущества техники MANITOU?

– В России сегодня нет компаний, которые занимаются производством телескопических погрузчиков, поэтому на российском рынке мы конкурируем только с западными производителями.

Телескопический погрузчик – это универсальная машина. При помощи навесного оборудования она может выполнять абсолютно разные задачи. Часто бывает, что клиент выбирает машину только с палетными вилами и ковшом, но при необходимости может дооснастить ее другим оборудованием, таким, например, как ковш-силосорезчик, кран-балка, или крюк, держатель биг-бегов и т. д. Компания MANITOU предлагает российским потребителям широкий ассортимент оригинального навесного оборудования. При этом наша техника славится простой и удобной кареткой, которая позволяет менять навесное оборудование за считанные минуты.

Нашими покупателями являются как крупные холдинги, такие как «Мираторг» или «Сюжден», так и средние и

мелкие хозяйства. Они выбирают технику MANITOU не только исходя из ее технических характеристик, но и за надежность и универсальность.

Еще одним нашим конкурентным преимуществом является возможность оперативно выполнять все пожелания клиентов. В России у нас имеется постоянный склад техники и навесного оборудования, благодаря этому мы можем поставлять клиентам оборудование в кратчайшие сроки. Кроме того, совместно с нашими дилерами в регионах мы обеспечиваем высокий показатель наличия запасных частей как на нашем складе в Москве, так и на региональном уровне.

– Рассматривает ли компания MANITOU возможность локализации производства в России?

– Производство техники в России привлекает многие компании, так как позволяет не только увеличить объем выпуска продукции, но и снизить ее стоимость. Однако вопрос локализации производства в России требует глубокого анализа, что, впрочем, касается любых инвестиций. В перспективе мы, конечно, рассматриваем возможность строительства завода в России, это может быть либо собственное предприятие, либо совместное с российскими партнерами.



де chargeurs dont la capacité de levage varie de 2,5 à 6 tonnes et la portée de la flèche de 6 à 10 mètres. L'un de nos modèles les plus populaires est le MLT-X 735, un chargeur d'une capacité de levage maximale de 3,5 tonnes et d'une hauteur de levage maximale de 7 mètres. Cet appareil est conçu pour assurer un large spectre de tâches dans les exploitations agricoles. Tant les petits que les grands producteurs agricoles jettent leur dévolu sur lui.

– Quels sont les avantages compétitifs des produits MANITOU ?

– En Russie, il n'y a à ce jour aucune entreprise produisant des chariots télescopiques. Nos seuls concurrents sur le marché russe sont donc les fabricants européens.

Un chariot télescopique est une machine universelle. Grâce à ses accessoires de levage,

MANITOU
GROUP

Le complexe agro-industriel russe a besoin de matériel moderne et fiable

D'après les données du ministère de l'Industrie et du Commerce, les importations d'équipements agricoles ont grimpé de 13 % en 2017. Ceci étant dit, la demande augmente non seulement pour les machines agricoles traditionnelles comme les tracteurs et les moissonneuses-batteuses, mais aussi pour les équipements plus spécifiques comme les chariots télescopiques. Frédéric Bichon, directeur des ventes et du marketing chez Manitou Vostok, parle à L'économika des chariots demandés chez par les agriculteurs russes, ainsi que des tendances de développement du marché.

– Comment s'est porté le marché des chariots télescopiques l'année dernière ?

– Le marché russe des chariots télescopiques se développe en phase avec les tendances mondiales. L'année passée, les machines de chargement et de déchargement ont fait l'objet d'une forte demande faisant suite à une récolte importante dans de nombreuses branches du complexe agro-industriel. Par ailleurs, le prix d'une série de produits agro-alimentaires comme le lait était assez élevé, ce qui a permis à nos clients de renouveler et d'améliorer leur équipement.

Les chariots télescopiques Manitou MLT-X augmentent l'efficacité de la production et font baisser les dépenses, deux facteurs essentiels de nos jours pour les producteurs souhaitant rester concurrentiels.

– Quels sont les machines que Manitou exporte en Russie ?

– La société Manitou fournit la Russie en équipements et en accessoires destinés à la construction, à l'agriculture et à différents secteurs industriels. La ligne de production comprend des chariots télescopiques, dont des modèles rotatifs, des modèles avec une capacité de levage accrue, des chariots élévateurs, des mini chargeurs à direction articulée sur roues et sur chenilles, des chargeuses-pelleteuses, des tractopelles, des nacelles élévatrices, des chariots embarqués, du matériel de magasinage ainsi que différents accessoires de levage. La société peut compter sur environ 100 distributeurs en Russie et dans les pays de la CEI. Ce réseau nous permet de fournir un service de qualité ainsi que des délais de livraison des pièces détachées minimaux.

– Quel type d'équipement est-il le plus demandé chez les agriculteurs russes ?

– Nous disposons d'une assez large gamme

Качественные семена – основа высокого урожая

За последние годы Россия стала одним из крупнейших мировых экспортеров продукции растениеводства. Чтобы закрепить достигнутые результаты, аграриям необходимо повысить урожайность сельскохозяйственных культур, а это возможно только в случае применения лучших отечественных и мировых селекционных достижений. О перспективах российского рынка семян изданию L'économika рассказал Алексей Прищепов, коммерческий директор ООО «Евралис Семанс Рус».



АЛЕКСЕЙ ПРИЩЕПОВ

– Как вы оцениваете потребность российского рынка в посевных материалах высшего качества?

– Российский рынок семян пропашных культур является одним из наиболее привлекательных для мировых лидеров по производству семян. Посевные площади подсолнечника в России стабилизировались на уровне 7,8 млн га, что эквивалентно 3,4 млн посевных единиц. Компания «Евралис Семанс» может предложить свои решения для более чем 70 % этого рынка.

Рынок кукурузы, несмотря на снижение урожайности и стоимости зерна в 2017 году, мы оцениваем как стабильный. Посевные площади под кукурузу на зерно составили около 3 млн га, под кукурузу на зеленый корм и силос – примерно 1,5 млн га. В семенах высокого качества, по нашим оценкам, нуждается до половины всех посевных площадей.

Очень важным для нас является рынок сои. В 2017 году 2,3 млн га пашни было засеяно этой культурой. Однако в планах Министерства сельского хозяйства РФ – расширить площади под соей до 5 млн га. У нашей компании есть достаточно предложений для российского рынка семян сои, особенно в ранне-спелой селекции.

– Какова сегодня доля «Евралис Семанс» на российском рынке?

– «Евралис Семанс» поставляет в Россию высококачественные семена пяти сельскохозяйственных культур, основными из которых являются подсолнечник и кукуруза. Также компания предлагает семена гибридов зернового и силосного сорго, ярового и озимого рапса, а также сорта сои разных групп спелости. На сегодняшний день доля компании на российском рынке составляет: по кукурузе – 4 %, подсолнечнику – 6 %, озимому рапсу – 7 %.

– В чем уникальность посевного материала «Евралис Семанс»?

– «Евралис Семанс» предлагает российским сельхозпроизводителям широкий ассортимент гибридов кукурузы разных групп спелости (FAO от 160 до 490) для всех почвенно-климатических зон и различных технологий выращивания. Эксклюзивным является предложение гибридов, созданных на основе селекционного концепта TROPICAL DENT. Это новейшая высокопродуктивная генетика, которая отличается быстрой отдачей влаги зерном при созревании.

Также мы готовы предложить гибриды подсолнечника, устойчивые к болезням и обладающие специаль-

ными свойствами: высокомасличные классические гибриды, гибриды для производственных систем CLEARFIELD/CLEARFIELD PLUS и SULFO. Важнейшим направлением нашей работы является создание комбинированных гибридов подсолнечника, сочетающих в себе сразу несколько вышперечисленных технологий. Использование этих уникальных продуктов позволяет получить высокую продуктивность в различных почвенно-климатических и фитосанитарных условиях и увеличить доходность сельскохозяйственного производства с единицы площади.

– Каковы планы «Евралис Семанс» на российский рынок?

– Стратегическим направлением развития «Евралис» в России является ор-

ганизация собственного производства семян полного цикла. В течение нескольких лет действует наше полевое производственное гибридов кукурузы, подсолнечника и сорго на юге России. Мы работаем с высококвалифицированными и опытными хозяйствами, которые под строгим контролем специалистов компании «Евралис» выполняют весь объем работ по посеву, уходу за растениями, уборке и доработке семян. В 2015 году «Евралис» открыла в Краснодарском крае России свою первую исследовательскую станцию по созданию гибридов подсолнечника. Инвестиции в проект составили более € млн. Следующее наше решение – открытие в России собственного семенного завода, а также новой исследовательской станции по созданию гибридов кукурузы.

Мы довольны результатом. Новые продукты, выведенные в различных регионах России, отличаются устойчивостью к локальным условиям внешней среды и местным заболеваниям. Это и является одним из факторов высокой популярности новых продуктов. В ближайшие 5 лет мы планируем удвоить свою долю на российском рынке семян кукурузы и войти в топ-3 иностранных компаний на рынке семян подсолнечника.

Des semences de qualité, la base d'une récolte abondante

Ces dernières années, la Russie est devenue l'un des plus grands exportateurs mondiaux de produits issus de l'agriculture. Mais pour consolider ces bons résultats, il est indispensable que les producteurs augmentent le rendement des cultures agricoles, ce qui n'est possible qu'en ayant recours aux meilleurs cultivars domestiques et mondiaux. Aleksei Prishchepov, directeur commercial d'Euralis Semences Rus, parle à L'économika des perspectives de développement du marché russe des semences.

– Selon vous, quels sont les besoins du marché russe en semences de haute qualité ?

– Le marché russe des semences des grandes cultures est l'un des marchés les plus attractifs pour les semenciers mondiaux. À titre d'exemple, les surfaces de tournesol se sont stabilisées en Russie à 7,8 millions d'hectares, ce qui équivaut à 3,4 millions de doses de semences. Notre société Euralis Semences peut potentiellement proposer ses solutions à plus de 70 % de ce marché.

– Quelle est la particularité des semences d'Euralis ?

– Euralis Semences possède une large gamme de variétés hybrides de maïs de différents groupes de maturité (FAO 160 à 490) destinées à tous types de sols et de zones climatiques ainsi qu'à différentes

techniques agricoles. Nous proposons des hybrides exclusifs développés sur la base du concept de sélection Tropical dent. Il s'agit d'une nouvelle génétique à haut rendement qui se distingue par sa vitesse de dessiccation lors de la maturation.

– Quelle est la part d'Euralis Semences sur le marché russe à l'heure actuelle ?

– Euralis Semences approvisionne la Russie en semences de haute qualité de 5 espèces, dont les principales sont le tournesol et le maïs. Notre entreprise propose également des semences hybrides de sorgho grain et fourrage, de colza de printemps et d'hiver, ainsi que des sojas de différents groupes de maturité. À l'heure actuelle, la part de la société sur le marché russe s'élève à 4 % pour le maïs, 6 % pour le tournesol et 7 % pour le colza d'hiver.

– Quelle est la particularité des semences d'Euralis ?

– Euralis Semences possède une large gamme de variétés hybrides de maïs de différents groupes de maturité (FAO 160 à 490) destinées à tous types de sols et de zones climatiques ainsi qu'à différentes

techniques agricoles. Nous proposons des hybrides exclusifs développés sur la base du concept de sélection Tropical dent. Il s'agit d'une nouvelle génétique à haut rendement qui se distingue par sa vitesse de dessiccation lors de la maturation.

Nous sommes également en mesure de fournir des hybrides de tournesol résistants à l'orobanche et dotés de propriétés particulières : hybrides classiques hautement oléagineux, hybrides pour systèmes de production Clearfield/Clearfield Plus et Sulfo. L'un de nos axes de travail fondamentaux est la création de tournesols hybrides associant plusieurs technologies précitées. Ces produits uniques permettent en effet d'atteindre une productivité élevée dans différents types de sols et conditions climatiques et phytosanitaires, ainsi que d'améliorer la rentabilité de la production agricole par unité de surface.

– Quels sont les projets d'Euralis Semences pour le marché russe ?

– Parvenir à reproduire en interne le cycle complet de production des semences constitue un axe de développement stratégique pour Euralis en Russie. Ainsi, depuis quelques années, nous cultivons des champs d'hybrides de maïs, de tournesol et de sorgho dans le sud de la Russie. Nous travaillons avec des fermiers expérimentés et hautement qualifiés qui se chargent

de tout le processus de semences, de soin des plantes, de récolte et de traitement des graines sous le strict contrôle d'Euralis. Par ailleurs, en 2015, Euralis a ouvert sa première station de recherche en création d'hybrides de tournesol dans la région de Krasnodar, en Russie. Les investissements nécessaires à la réalisation de ce projet ont dépassé le million d'euros. Notre prochain objectif en vue est l'implantation en Russie de notre propre usine de semences ainsi que d'un nouveau centre de recherche visant à développer des maïs hybrides.

Nous sommes satisfaits des résultats. Les nouveaux produits issus des différentes régions de Russie où nous travaillons se distinguent par leur résistance aux conditions environnementales et aux maladies locales. C'est là l'une des raisons de leur grande popularité. Nous prévoyons d'ailleurs de doubler notre part sur le marché russe des semences de maïs et d'entrer dans le top 3 des entreprises étrangères actives sur le marché des semences de tournesol dans les cinq prochaines années.

EURALIS
Creating seeds and trust

6 ИЮНЯ 2018
МОСКВА

АГРАРНЫЙ ФОРУМ РОССИИ: БИЗНЕС В НОВЫХ УСЛОВИЯХ

III ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ

Аграрии сегодня сталкиваются с теми же рисками, что и бизнесмены в других отраслях: государственное регулирование волатильно, инфляция нестабильна, доступность капитала слаба, а потребительский спрос внутри страны ограничен. К этому списку добавляются специфические отраслевые риски: климатические, долгая окупаемость вложений, неповоротливость государственного регулирования и системы поддержки, суровые требования со стороны ритейлеров и др.

В 2017 году темп развития сельхозпроизводства снизился, но тем не менее составил 3%. Сектор рос вдвое быстрее, чем экономика в целом. Но агробизнесу нужно искать способы снизить зависимость от факторов риска – как общеэкономических, так и отраслевых. Наладив сырьевое производство, игроки теперь активно ищут новые направления, способные обеспечить большую добавленную стоимость. Бизнес-интересы и инвестиции агропроизводителей сдвигаются в сторону глубокой переработки, логистики и других направлений, где по-прежнему есть существенные ресурсы для роста. На передний план выходят вопросы оптимизации бизнеса, технологий и квалифицированного отраслевого образования. Следующий шаг – продажа сельхозтоваров с высокой добавленной стоимостью на экспорт.

Как обеспечить эффективную трансформацию бизнеса в новых условиях и извлечь выгоду из сложившихся обстоятельств – обсудим на форуме газеты «Ведомости»

