

РЫНОК КОРМОВЫХ ДОБАВОК ТРЕБУЕТ КАРДИНАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН



Дмитрий, как вы оцениваете ситуацию на мировом и отечественном рынках кормовых добавок? Какие факторы и как влияют на его развитие?

Мировой рынок кормовых добавок многие годы уверенно растет — свыше 5% ежегодно. Его объем превышает сегодня 25 млрд долл. США. С учетом премиксов и концентратов этот валовой показатель второе больше.

Конечно, всех интересует маржинальность, но здесь разброс настолько велик, что нет смысла анализировать. Этим сегодня и обусловлен главный тренд, во всяком случае, на бывшей территории СССР: следование требованиям рынка и запросам конечных потребителей определяет успех компании. Есть и объективные тренды. Например, доминирование Китая, занимающего почти пятую часть мирового производства кормов, превратило эту страну не только в главного потребителя кормовых добавок, но и в главного их производителя. Не могу пройти мимо того факта, что на моих глазах происходило становление китайской химической промышленности и параллельно — деградация отечественного биопрома. Десятки делегаций из Европы, прибывающих к нам в середине 90-х в поисках региональных партнеров по производству, в подавляющем

С каждым годом производство комбикормов в России увеличивается. Еще большими темпами растет производство премиксов — источника важных для организма сельскохозяйственных животных и птицы биологически активных веществ. За последние десятилетия агропромышленные холдинги построили современные комбикормовые заводы с внедрением лучших мировых технологий. Для обеспечения их премиксами также построены и модернизированы премиксные заводы, многие из которых созданы совместно с иностранными партнерами. Применяемые в составе премиксов как традиционные, так и инновационные кормовые добавки решают определенные задачи при выращивании животных и птицы. Они способствуют раскрытию генетического потенциала современных пород и кроссов, стимулируют рост и продуктивность, улучшают здоровье и окружающую среду, в целом участвуют в обеспечении высокой эффективности животноводства. И уже невозможно себе представить рационы без этих продуктов.

О том, как сегодня развивается рынок кормовых добавок, какова его насыщенность, с какими проблемами сталкивается бизнес-сообщество при поставках продукции, мы попросили рассказать руководителя российского подразделения компании Adisseo, являющейся международным производителем и поставщиком кормовых добавок, председателя правления Национального кормового союза, кандидата биологических наук **Дмитрия Грачёва**.

большинстве возвращались к своим акционерам ни с чем. Кстати, включая и нашу компанию — тогда она называлась Rhône-Poulenc. Закономерно, что инвестиции, производство и ноу-хау в итоге переместились на Восток, и спустя 20 лет именно Китай все чаще диктует рынку условия по многим направлениям в нашей сфере.

Сегодня Россия не производит и десятой доли кормовых добавок в их многотысячном мировом ассортименте, необходимом для конкурентного индустриального производства. Один лишь тот факт, что за долгие годы в нашей стране построено лишь одно производство аминокислот — лизина, а действующее с прежних времен производство метионина может обеспечить лишь половину необходимого, говорит об отношении руководителей отрасли и правительства к данному вопросу. Метионин, набираемый в раци-

оне органическим сырьем, в десятки раз дороже индустриального. В целом отсутствие собственного биопрома — не трагедия. Например, США не производят ни одного витамина и тем не менее остаются мировыми лидерами по себестоимости. Проблема в другом: как создать паритетные условия для российских операторов рынка кормовых добавок в труднейшем мировом соревновании. Именно здесь, судя по моему двадцатилетнему опыту работы в этой сфере, мы последние годы «лежим на лопатках»...

Случаются и локальные события, заметно влияющие на мировой рынок кормовых добавок. Например, прошлым летом в Европе обмелел Рейн, и в буквальном смысле встали на прикол крупнейшие химические производства. Осенью горели химические заводы в Европе и Китае. Иногда рынок лихорадит из-за правитель-

ственных мер по защите окружающей среды, как, например, это много раз случалось в Китае. Картельные скандалы, некогда «популярные» в Европе и США, отошли на задний план, но я бы это отнес, скорее, к разряду повышения квалификации игроков на рынке.

Специфика российского рынка кормовых добавок, кроме зависимости от мировых трендов, отличается хаотичностью: например, полное отсутствие адекватной статистики. Непредсказуемостью с точки зрения государственной регуляции: например, внедрение явно преждевременной в отношении кормовых добавок информационной системы Меркурий; крайне болезненная для добросовестных импортеров несогласованность программ Аргус и Сирано с общемировой практикой и законодательной базой. Повышенными финансовыми рисками: например, у всех на слуху банкротство крупнейших производителей мяса — «Белой птицы» и «Евродона». Отсутствием горизонтальной интеграции: это демонстрирует, например, история развития Национального кормового союза.

Характерный для России тренд — «вымывание» наукоемких, сложных для интегрирования в рутинную технологию кормовых добавок. Производство подобных продуктов, с одной стороны, предполагает высочайший уровень технического сопровождения и менеджмента, с другой стороны, глобализация интеграторов и премиксеров зачастую сводит на нет усилия разработчиков. Лишь некоторые наиболее дальновидные интеграторы смогли отказаться от популярного сегодня в тендерах требования о предоставлении одновременно лучшей цены и лучшего качества, что вызывает у любого ответственного производителя премикса когнитивный диссонанс. Но, к сожалению, менеджмент большинства производителей мяса, яйца или молочной продукции даже не подозревает об этой нарастающей проблеме. Уровень зоотехнических знаний при

отсутствии собственной национальной школы кормления, к которой я себя тоже некогда причислял, крайне низкий.

Зоотехник, не понимая сути механизмов действия той или иной комплексной кормовой добавки, сам с трудом разбирается в предполагаемой отдаче и тем более вряд ли сумеет убедить руководство или закупщиков.

Как следствие, мы наблюдаем сегодня на рынке вредоносную тенденцию смещения акцентов в конкурентной борьбе с вопросов эффективности в сторону примитивного товарного демпинга или нахождения путей быстрой регистрации, таможенных преимуществ, встраивания в контрабандные цепочки и прочее.

Из нашего опыта работы видно, что даже лучшие из лучших специалистов лишь со второго или третьего раза способны методически грамотно провести научно-хозяйственный опыт, вписать НИР в технологические циклы, умудриться проскочить мимо инфекционных вспышек или внезапных ошибок со стороны смежников по фабрике. Некоторые отечественные премиксеры, к сожалению, также уловили этот явно сомнительный запрос на падающем, высоко конкурентном рынке, используя собственные «знания» для победы в тендерах и безнаказанного увеличения маржи. Увы, стоит публично признать и присутствие коррупционной составляющей.

Как сегодня развивается российское подразделение Adisseo, какие перспективы у компании?

В 2018 г. наша материнская компания — в состав ее акционеров входят производители Китая и США — вышла на первое место в мире среди промышленных химических гигантов, в основном благодаря приобретению профильных активов. Один из последних примеров — покупка швейцарской Singenta. Собственно, это и является некой гарантией «непотопляемости» нашего бизнеса.

Российское подразделение Adisseo, как и любое другое, входящее в струк-

туру крупной компании, переживает различные стадии развития, иногда с фиксированием просчетов и даже убытков. В целом наш бизнес в СНГ растет устойчиво, и с некоторых пор стали более заметными качественные изменения: формируется надежная кадровая и материальная база для развития в СНГ.

Кстати, о вопросе подготовки кадров для нашего сельского хозяйства, в частности животноводства: это острейшая сегодня проблема, которую необходимо срочно решать. Отечественная система профессионального образования в сфере зоотехнии и современных технологий кормления окончательно себя изжила: практически 100% знаний и новых технологий в той или иной форме заимствуются на Западе. У нас нет ни одного крупного интегратора, вокруг которого не сформировался бы целый пул высокооплачиваемых консультантов из Европы и Америки. Разумеется, большинство иностранных экспертов добросовестно выполняют свою работу, однако встречаются и другие. Но, как мы иногда наблюдаем, даже высококвалифицированные специалисты не всегда способны адаптировать свои знания и опыт, полученные на Западе, к российской специфике.

Но вернемся к Adisseo. Хочу сказать, что нам есть что предложить российским производителям животноводческой продукции, особенно после недавнего приобретения бельгийской Nutriad — портфель продуктов и сфера их применения значительно расширились.

Основным проектом для СНГ остается так называемая конверсия метионина-порошка в его жидкую форму МНТВА. Несмотря на консерватизм зоотехников, не замечающих очевидных преимуществ данной формы метионина, мы растем. Сегодня доля жидкого метионина во всем мире раз в пять выше, чем, например, в России. В США и Канаде она близка к 70–80%. В мировом ТОП-10 практически не осталось ни одного крупного

интегратора, который бы использовал метионин в форме порошка, хотя мы и его производим во Франции и продаем в более чем 100 стран.

Ушедший 2018 год оказался более позитивным в плане применения жидкой формы метионина, хотя мне как специалисту по кормлению обидно, что инициатива в большинстве случаев исходила не от зоотехников, а от менеджмента или закупщиков. В ряде случаев мы наблюдали откровенную неспособность зоотехнической службы интегрировать новые продукты и объективно оценить получаемые преимущества. Можно себе представить уровень фрустрации руководителя крупнейшего агрохолдинга, вернувшегося после визита на самые эффективные мировые производства и получающего от главного зоотехника неожиданный вердикт: жидкий метионин в наших условиях неэффективен.

Прошло пять лет со времени создания Национального кормового союза, председателем правления которого вы являетесь. Оправдали ли он надежды участников рынка кормовых добавок и других членов союза в защите их интересов? Какие первоочередные задачи стоят сейчас перед объединением?

С момента запуска отраслевой проект «Национальный кормовой союз», а образован он был практически спонтанно небольшой группой компаний-импортеров кормовых добавок и производителей премиксов, находится в динамике. Огромную помощь в развитии НКС оказывает наш многолетний партнер, президент Российского зернового союза А.Л. Злочевский.

Деятельность союза не обходится без кризисов и проблем. Например, в июне прошлого года общее собрание приняло решение о смене исполнительного директора. В настоящее время НКС возглавляет Сергей Михнюк, и мы уже наблюдаем первые сигналы как повод для оптимизма и новых перспектив. Радует и то, что число членов НКС растет, хотя это можно поставить в заслугу тому рекордному количеству

проблем, с которыми мы столкнулись в течение прошлого года. Среди них искусственные административные барьеры, необоснованные претензии к кормовикам и другое.

К сожалению, мы как единая отрасль не смогли сформировать мощное лобби пять лет назад, то есть сразу после формирования НКС. Большинство проблем за эти годы мы получили именно из-за отсутствия системного лоббирования интересов комбикормовой отрасли. С большим сожалением могу констатировать тот факт, что этой отрасли, которая в ее классическом понимании должна объединять предприятия, выпускающие схожую продукцию, как таковой уже не существует. Как новые, так и старые предприятия пытаются самостоятельно решать общие системные проблемы, в том числе связанные с нехваткой на рынке квалифицированных специалистов. Преодолевать их в одиночку бывает намного сложнее.

В плане поддержки ощущается явно недостаточное внимание со стороны правительственных структур к важному сектору АПК — кормовому, формирующему до 70% себестоимости животноводческой продукции.

Говоря о государственном контроле и надзоре на рынке кормов, о взаимоотношении Россельхознадзора и кормового бизнеса, с сожалением отмечу, что в последние пять лет обратная связь с ветеринарной службой у операторов рынка кормовых добавок полностью разрушена. Один росчерк пера чиновника превращает этот рынок в кипящий котел, наполненный скандалами на границах и картельными предпосылками внутри страны или ТС.

Приведу лишь один, но наиболее яркий пример, иллюстрирующий ситуацию: это внезапный запрет Россельхознадзора на ввоз в Россию витаминов А, D₃ и каротиноидов летом 2017 г. Причина была абсолютно надуманной — наличие в составе защитной матрицы этих витаминов свиного желатина. Последовали экстренные встречи и отсылки к ЕАЭС, но конструктивного решения проблемы

так и не последовало. К осени 2017 г., когда из-за этой искусственной блокады все крупные производители витаминов практически приостановили ввоз в Россию, произошел пожар на одном из европейских химических заводов. На этом фоне цена на витамин А выросла в Европе на порядок, сформировался его естественный дефицит. Так как на момент пожара искусственно созданный дефицит в России уже «перезрел», цена на этот витамин у нас поднялась в два раза по сравнению с европейской. При себестоимости 30–40 евро за килограмм в некоторых регионах РФ она превышала 700 евро. Тут же появились предложения фальсификата, который в условиях естественного и искусственного дефицита запустил механизм чудовищной коррупции, когда «норма прибыли» с тонны витаминов превышала годовой оклад зоотехника по кормам. Ущерб нашим крестьянам из-за безответственности и непрофессионализма бюрократов был нанесен колоссальный. Я оцениваю его не менее чем в 10 млрд руб.

На странице НКС в фейсбуке можно ознакомиться с массой аналогичных историй — формат социальной сети позволяет не церемониться с перечислением подобных фактов, причин их породивших, а также свободно обмениваться мнениями внутри кормового сообщества.

В общем нам, членам НКС, предстоит буквально расчищать авгиевы конюшни, настолько широко и глубоко развился отечественный регуляторный кризис в сфере обращения кормовых добавок и премиксов. Список проблем, большая часть которых вызвана исключительно слабым профессиональным уровнем государственного менеджмента, становится шире с каждым годом. Это вопрос декларирования, проблемы регистрации и вопиющего рассогласования российской системы с общемировой практикой, ввоз образцов, вывоз кормов для исследований в лабораториях Европы, насаждение спровоцированной коррупции,

контрабанда и фальсификация, законодательный кризис, платный (!) Меркурий, фактический запрет для российских производителей на свободный экспорт премиксов, внезапные непонятные ветеринарные проверки на таможенных постах с последующей приостановкой разрешения на реализацию, многочисленные статистические неточности, проблемы законодательства на уровне ЕАЭС/ТС и многое-многое другое.

Дмитрий, ситуацию вы обрисовали в довольно мрачных красках. Но выход из нее, надеемся, есть? Как НКС планирует работать в этом направлении?

Ваш журнал задавал мне именно этот вопрос много лет назад во время одного из интервью на эту тему. Помнится, тогда мой ответ был более оптимистичным. Разумеется, для

организации лоббистской работы, с которой НКС до недавних пор явно не справлялся, потребуется дополнительная консолидация усилий всех добросовестных участников кормового рынка, включая всемерную поддержку наших проектов со стороны профильных СМИ и web-ресурсов.

В Евросоюзе, например, именно структуры, подобные НКС, решают львиную долю задач. Прежде всего я имею в виду имеющих богатый опыт FEFANA и FEFAC — мощных и самых компетентных профессиональных ассоциаций производителей кормов и кормовых добавок. Неясно, по каким причинам у нас было отдано решение многих задач на откуп местным бюрократам. Необходимо больше полномочий делегировать именно отраслевым союзам как саморегулируемым организациям.

Только они способны профессионально определять правила, решать специфические вопросы. И сегодня нельзя не заметить, в какое бюрократическое болото превращается диалог кормовиков с теми, на ком лежит государственная ответственность за развитие нашей отрасли.

Разумеется, без тесной кооперации с родственными промышленными союзами, без мощного сигнала непосредственно от производителей сельхозпродукции, нам большинство перечисленных выше задач не решить.

Хотелось бы надеяться, что в государственных структурах мы также встретим патриотов, готовых ради процветания нашей страны пойти на болезненные для чиновников кардинальные перемены, в том числе на рынке кормов. ■



ПРОИЗВОДСТВО И ЦЕНЫ

Комбикормовая продукция. По данным ЕМИСС, с января по ноябрь 2018 г. производство комбикормовой продукции составило: комбикормов — 26 391,2 тыс. т, в том числе для КРС — 2012,6 тыс. т, для свиней — 10 058,5 тыс. т, для сельскохозяйственной птицы — 14 175,0 тыс. т; премиксов — 426,1 тыс. т, в том числе для крупного рогатого скота — 99,0 тыс. т, для свиней — 80,3 тыс. т, для птицы — 206,7 тыс. т; БВМК — 144,6 тыс. т, концентратов и кормовых смесей — 1218,5 тыс. т, прочих кормов — 1949,6 тыс. т. *Цены* производителей на внутреннем рынке с января по ноябрь 2018 г. в среднем: на комбикорма — 15 231 руб/т (15 255 руб/т за аналогичный период 2017 г.), в том числе для КРС — 11 517 руб/т (12 078 руб/т), для свиней — 13 780 руб/т (13 540 руб/т), для сельскохозяйственной птицы — 16 552 руб/т (16 579 руб/т), для прочих животных — 14 952 руб/т (14 831 руб/т); на премиксы — 130 199 руб/т (112 600 руб/т за аналогичный период 2017 г.).

Зерно. *Запасы* зерна на 1 декабря 2018 г., по данным Росстат, в сельскохозяйственных, заготовительных и перерабатывающих организациях (без учета малых форм) в России составили 42,4 млн т, что на 10,2 млн т меньше (-19,4%), чем на 1 декабря 2017 г. *Интервенционный фонд* по состоянию на 28 декабря 2018 г. составляет 3 млн т. Суммарный объем биржевых сделок реализации зерна из запасов федерального интервенционного фонда — 443,3 тыс. т на сумму 4385 млн руб., в том числе пшеницы 5-го класса — 94,3 тыс. т, ячменя — 77,1 тыс. т, ржи — 33,5 тыс. т.

С 17 по 24 декабря 2018 г. *цены* на зерновые культуры во всех федеральных округах преимущественно росли, за исключением Дальневосточного ФО. По данным региональных органов управления АПК, на 27 декабря 2018 г. среднероссийские цены (без НДС) на пшеницу 5 класса составили 9201 руб/т, на ячмень фуражный — 9483 руб/т. По данным СМ ПБ, средние цены (без НДС) по федеральным округам составили на пшеницу 5 класса: ЦФО — 10 195 руб/т, ЮФО — 10 090 руб/т, СКФО — 8615 руб/т, ПФО — 8985 руб/т, УФО — 8970 руб/т, СФО — 7615 руб/т, ДФО — 8985 руб/т. На ячмень: ЦФО — 11 280 руб/т, ЮФО — 11 330 руб/т, СКФО — 8575 руб/т, ПФО — 8930 руб/т, УФО — 8780 руб/т, СФО — 7505 руб/т, ДФО — 8865 руб/т. На кукурузу: ЦФО — 9605 руб/т, ЮФО — 9245 руб/т, СКФО — 8985 руб/т, ПФО — 9500 руб/т.

Мясо. По данным Росстат, в январе—ноябре 2018 г. скота и птицы на убой в живом весе в сельскохозяйственных предприятиях *произведено* всего 10 202,2 тыс. т (+4,1% к аналогичному периоду 2017 г.), в том числе крупного рогатого скота — 883,0 тыс. т (+6,4%), свиней — 3680,8 тыс. т (+9,3%), птицы — 5597,9 тыс. т (+0,7%).

Молоко. В январе—ноябре 2018 г. *валовой надой* молока в хозяйствах всех категорий составил 29,3 млн т (+1,2% к аналогичному периоду 2017 г.); в сельскохозяйственных организациях — 14,9 млн т (+3,7%). Надой на 1 корову составил 5947 кг (+3,0%).

По материалам mcs.ru и fedstat.ru