

# Импортозамещение – цель развития отечественной селекции овощных культур

Государственно-частное партнерство – перспективный путь научного обеспечения российского овощеводства на мировом уровне.

**С**елекция лежит в основе конкурентоспособности современного товарного овощеводства. Именно поэтому важно понимать, в каком направлении будет развиваться товарное овощеводство и какие требования рынок предъявлять селекционным разработкам.

Сразу видится большая проблема: отечественное овощеводство не в состоянии обеспечить россиян достаточным, по меркам правильного питания, количеством овощей. Научно обоснованные нормы питания предусматривают потребление овощей на уровне 140–145 кг в год на человека. Кстати, за рубежом, во многих развитых (и не только) странах этот показатель находится в пределах 200–300 кг. В свою очередь, житель России по самым оптимистичным подсчетам потребляет в год не более 100 кг овощей. Это 14 млн т на 146 млн человек. Чтобы выйти на норму, нужно увеличить производство овощей как минимум на 6 млн т в год и довести потребление до 20 млн т в год. Важно понимать, что сделать это можно и нужно за счет увеличения производства овощей в открытом грунте и пленочных теплицах. В этом направлении и должна развиваться селекция. Дальнейшее увеличение производства овощей за счет зимних теплиц (а сегодня там выращивают чуть более 1 млн т), имеет слабые перспективы из-за постоянного роста затрат на производство. Весь мировой опыт говорит о том, что дешевле производить овощи в местах с теплым климатом и высокой инсоляцией, а потом доставлять их в любой регион потребления.



В России таких территорий на юге страны достаточно много.

Следующие важные требования к современной селекции выдвигает рынок: пригодность овощей для сетевой реализации и для переработки. Для сетевых магазинов в первую очередь важны транспортабельность и лежкость. Также большое значение имеет их внешний вид и пригодность к предпродажной доработке: мойке, калибровке, фасовке и т.д.

Для переработки нужны овощи с другими характеристиками. Одни должны иметь соответствующий размер и способность сохранять плоды при цельноплодном консервировании. Другие – хорошо мариноваться, солиться, кваситься и т.д. Третьи – иметь соответствующий химический состав, например, томаты, используемые для производства пас-

ты. Кроме того, никто не отменял такие важнейшие требования, как вкус и полезность не только самих овощей, но и продукции, полученной из них. Все требования, предъявляемые рынком к овощам или продукции, полученной из них, обеспечиваются за счет селекции, а затем и за счет условий и технологий выращивания. И этот механизм в товарном овощеводстве РФ уже отстроен и работает. Те 75 иностранных селекционно-семеноводческих компаний, которые работают у нас, предоставляют нужные, высококачественные и высококонкурентные сорта и гибриды. Ясно, что и к отечественным селекционным разработкам должны предъявляться как минимум такие же требования. Проще говоря, отечественные сорта и гибриды должны соответствовать лучшим мировым селекционным разработкам и быть конкурентоспособными по отношению к ним. Любое несоответствие требованиям рынка тут же отвергается. Объективности ради надо сказать, что зарубежные компании не только хорошо удовлетворяют потребности рынка, но и активно развивают его, постоянно обновляя и расширяя ассортимент не только за счет новых сортов и гибридов, но и за счет ввода в отечественное товарное производство новых культур. Особенно хорошо это видно на примере сетевых магазинов и рынков. Этот немаловажный факт тоже нужно иметь в виду, когда мы говорим о развитии отечественной селекции.

Есть и еще одно стратегически важное направление селекции овощных культур для РФ – создание специальной сортовой базы для органического земледелия. Технологии выращивания органических овощей предъявляют особые требования к сортовой базе. Сорта и гибриды должны обеспечивать высокие качественные урожаи при специальных технологиях выращивания, исключая применение химикатов. Сегодня у России есть все объектив-

ные возможности не только занять достойное место на рынке, но и стать мировым лидером по производству и экспорту органической овощной продукции. Однако это потребует большой системной работы, в том числе и по развитию селекции.

Решая вопросы развития отечественной селекции, необходимо помнить, что именно эта прикладная наука делает иностранные частные компании конкурентоспособными. Тот, кто создал уникальный сорт или гибрид, имеет преимущество на рынке. В частных компаниях ведется непосредственно сам селекционный процесс, поэтому информация о нем у этих компаний строго засекречена. Именно селекция определяет качество и цену конкурентного продукта (сорта или гибрида), на котором в дальнейшем компания зарабатывает деньги. Деятельность частных селекционных компаний не остается без внимания государств (рис. 1). Компании получают различную научную, методическую, кадровую, финансовую поддержку со стороны государства, вплоть до компенсации 50% затрат на селекцию. Например, прямые затраты на селекцию компенсируются в Японии, Китае, Южной Корее, странах Центральной и Восточной Европы и др. Можно сказать, что государства делают многое для того, чтобы их частные компании были высококонкурентными на рынке.

А вот фундаментальную науку, связанную с селекцией овощных культур, за рубежом уже практиче-

ски полностью содержат государства и лишь небольшой объем работ оплачивается частным бизнесом в случае, если он заказывает разработку каких-либо вопросов, связанных с фундаментальной наукой. Фундаментальная наука обеспечивает частные компании методиками и инструментариями для реальной селекции. Работа частных компаний и государственных научных организаций тесно связана. Последние работают над самыми сложными научными проблемами, результаты решения которых затем используются компаниями непосредственно в селекционном процессе. Активность частного бизнеса, плодотворная связь с фундаментальной наукой и грамотная эффективная поддержка со стороны государства позволяют иностранным частным компаниям добиваться конкретных преимуществ в селекции, а в конечном итоге и преимуществ на рынке. Наглядные примеры многолетнего доминирования некоторых компаний по отдельным культурам убедительно говорят об этом.

Другие преимущества, создаваемые частными компаниями на стадии производства семян и их доработки, менее значимы. Финансово они у всех примерно одинаковые, так как основные объемы семян производятся в одних и тех же зонах, у одних и тех же производителей. Дорабатывают семена также по близким по затратам технологиям.

Если кто-то на этих этапах создает себе конкурентное преимущество, то оно, как правило, быстро копируется конкурентами.

Для успеха, то есть реального импортозамещения, одного понимания в каком направлении должно развиваться селекция недостаточно. Современные отечественные разработки должны не просто соответствовать требованиям рынка, а еще иметь возможность конкурировать с лучшими зарубежными селекционными достижениями на открытом и достаточно жестком рынке. Но даже при абсолютной конкурентоспособности отечественных селекционных разработок встает еще два важнейших вопроса: «Как их внедрить в массовое товарное производство и занять ими большие площади посева? Кто и как будет это делать?» Нужна системная маркетинговая работа по испытанию, популяризации и внедрению отечественных селекционных разработок. В результате нужно «отвоевать» серьезные площади посева у иностранных компаний, которые давно заняли основные посевные площади в товарном овощеводстве РФ. Абсолютно ясно, что конкурировать на открытом рынке – прерогатива частных компаний. Но таких компаний в РФ мало, возникли они относительно недавно, слабые, им нужна поддержка, чтобы как можно быстрее выйти на соответствующий уровень.

Сегодня реальная ситуация с отечественной селекцией такова, что все пришли к пониманию необходимости ее возрождения и развития. Это создает уникальные условия для объединения усилий всех заинтересованных сторон. В первую очередь это Минсельхоз, Минобрнауки и частные компании. В государственно-частном партнерстве видится перспектива как развития селекции овощных культур, так и реального импортозамещения. Отечественная селекция должна быть на полях, а не в Госреестре и статьях. Критерием ее оценки должны стать посевные площади, занятые высококлассными сортами и гибридами. Она должна быть конкурентной с иностранной частной селекцией по качеству и механизмам внедрения. Понятно, что масштабным внедрением и реальным импортозамещением смогут заниматься только частные компании. Эти же частные компании с Минобрнауки могут вести совместную работу по созданию сортов и гибридов овощных культур на ос-

Схема взаимодействия иностранных частных селекционных компаний с государством и рынком

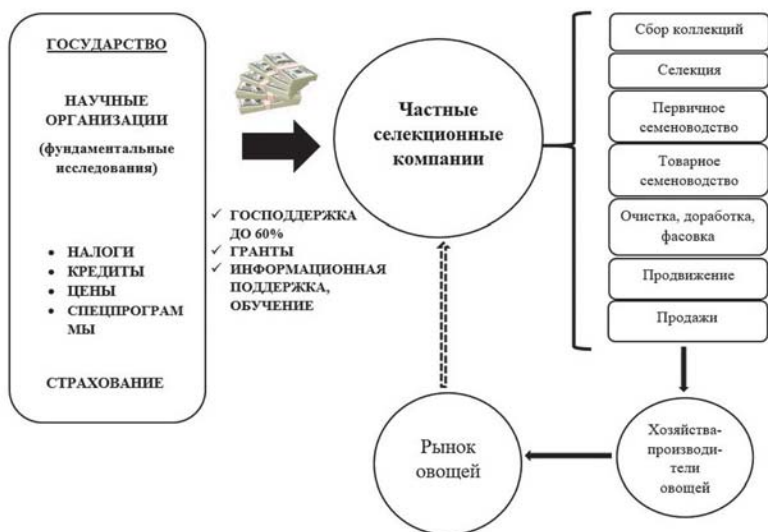


Рис. 1. Схема взаимодействия иностранных частных селекционных компаний с государством и рынком



## ВОДОРАСТВОРИМЫЕ УДОБРЕНИЯ



НИТРАТ КАЛЬЦИЯ  
КОНЦЕНТРИРОВАННЫЙ



НИТРАТ КАЛЬЦИЯ  
С БОРОМ



МОНОАММОНИЙ-  
ФОСФАТ ВОДОРАС-  
ТВОРИМЫЙ (МАФ)



КАЛИЕВАЯ  
СЕЛИТРА



СТАРТ  
УНИВЕРСАЛ  
ФИНАЛ



AQUA DROP  
- NPK  
- KCl

## КОНТАКТЫ

тел.: +7 (495) 721 89 89  
marketing@uralchem.com

www.uralchem.ru





Рис. 2. Схема проекта импортозамещения

нове современных, в том числе биотехнологических, методов селекции. Также вместе они могут решать другие вопросы, связанные с технологиями выращивания, доработкой семян, качеством продукции и ее переработкой, развитием органического овощеводства и т.д. С Минсельхозом они могут более эффективно решать вопросы испытания, продвижения и реального импортозамещения.

Первые шаги в этом направлении уже сделаны. Создан и реализуется «Проект по импортозамещению сортов и гибридов овощных культур на основе государственно-частного партнерства государственных научных организаций и Агрохолдинга «Поиск» на 2020–2030 годы» (рис. 2). Совместная научная деятельность ведется Агрохолдингом «Поиск» непосредственно с Департаментом координации деятельности организаций в сфере с.-х. наук и рядом научных организаций Минобрнауки. В Проекте участвуют ФГБНУ ФНЦ овощеводства, ФГБНУ ВНИИ с.-х. биотехнологии, ФГБНУ ФИЦ ВИГРР (ВИР), ФГБНУ ВИЗР (институт защиты растений), ФГБНУ ВНИИ биологической защиты растений, ФГБНУ ФНЦ имени И.В. Мичурина, ФГБНУ «ПАФНЦ РАН» (Прикаспийский аграрный федеральный научный центр). Особая роль по идентификации уникальных возбудителей болезней в проекте отведена институту карантина растений ФГБУ ВНИИКР.

Реальная же работа по увеличению посевных площадей компаний ведется с Департаментом растениеводства, механизации, химизации и защиты растений Минсельхоза и несколькими региональными министерствами сельского хозяйства: Марий Эл, Дагестан, Астраханская область и Чувашия. Стратегическим производственным партнером в проекте выступает ЗАО «Куликово» Дмитровского района Московской области. Органическое фермерское хозяйство из Краснодарского края СППСК «СОФК» – базовое предприятие Проекта для отработки вопросов органического овощеводства.

В 2020 году участники Проекта приступили к его реализации. Впереди большая системная работа, которая потребует не только усилий от участников, но и поддержки со стороны государства. Успешная же реализация этого Проекта может стать серьезным вкладом в развитие отечественной селекции и в реальное импортозамещение. Планируется увеличить долю посевных площадей в товарном овощеводстве, занятых сортами и гибридами Агрохолдинга «Поиск», за 10 лет с 10 до 25%.

**Клименко Николай Николаевич,**  
канд. с.-х. наук,  
директор Агрохолдинга «Поиск»

## Corteva Agriscience де- монстрирует рост бизнеса в России

*Компания презентовала стратегию развития бизнеса, а также объявила о запуске образовательно-грантовой программы для женщин-фермеров TalentA.*

Руководители международной научно-исследовательской с.-х. компании Corteva Agriscience подвели итоги деятельности первых трех кварталов 2020 года в России и мире и поделились стратегическими направлениями развития бизнеса в рамках онлайн мероприятия Медиа Клуб, которое состоялось 27 ноября 2020 года.

Наибольший рост показал сегмент средств защиты растений – 41%.

Среди целей устойчивого развития, к достижению которых компания планирует идти следующие 10 лет, в центре внимания также улучшение жизни сообществ и, в частности, расширение возможностей женщин в сельском хозяйстве, а также популяризация отрасли как перспективной сферы занятости среди молодежи. В этом направлении компания уже реализует несколько проектов. В рамках мероприятия компания презентовала образовательно-грантовую программу TalentA для женщин-фермеров, цель которой – расширение возможностей доступа к образованию, а также улучшение качества жизни в сельской местности и развитие общества. В рамках программы в течение месяца все участницы, которые зарегистрируются на проект и будут соответствовать условиям отбора, пройдут интенсивный курс обучения от лучших специалистов НИУ ВШЭ, тренинговой компании Public Dialogues и центра поддержки социальных инноваций и предпринимательства Impact Hub, а также компании Corteva Agriscience. Эксперты прочитают лекции на темы развития личности, социального проектирования, цифровых коммуникаций и агротехнологий. Последующий конкурс грантов позволит выявить и наградить авторов самых интересных социальных проектов.

**Материал предоставлен  
компанией Corteva Agriscience**