

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

АПКГРЕЙД. ПЕРЕЗАГРУЗКА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

17 июня 2016 г., 12:00—13:15

Внутренний двор №3, PEPSICO CAFÉ

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Пол Эрик Шотиль, Управляющий партнер по региону EEMA (Восточная Европа, СНГ, Турция, Ближний Восток и Африка), McKinsey & Company

Выступающие:

Максим Басов, Генеральный директор, ООО «Группа Компаний «РусАгро»

Питер Брабек-Летмат, Председатель совета директоров, Nestle SA

Андрей Гурьев, Председатель правления, генеральный директор, ОАО «ФосАгро»; президент, Российская ассоциация производителей удобрений (РАПУ)

Сергей Михайлов, Генеральный директор, председатель комитета по инвестициям и стратегическому планированию, ПАО «Группа Черкизово»

Сильвиу Попович, Президент, PepsiCo, Россия, Украина и СНГ

Александр Ткачев, Министр сельского хозяйства Российской Федерации

Кеес 'т Харт, Президент, Carlsberg AS

Марат Шайдаев, Временно исполняющий обязанности генерального директора, член совета директоров, АО «Объединенная зерновая компания» (ОЗК)

Участник дискуссии:

Иван Белозерцев, Губернатор Пензенской области

P.E. Sjatil:

This session is dedicated to Russian agriculture and how to boost Russian agriculture growth. My name is Pal Erik Sjatil, I am a Managing Partner at McKinsey & Company, and Head of the Eastern Europe, Middle East and Africa (EEMA) region. On behalf of McKinsey, I want to say that we view agriculture as one of the important growth sectors going forward.

We predict that the demand for food, measured in calories, will almost double within the next 50 years, thanks to population growth, urbanization, and also wealth, which leads to more protein consumption.

The question today is not therefore whether agriculture can be a source of growth for Russia; it should be far more about what we can do to reach double-digit growth for agriculture in Russia and how agriculture could continue to be an even bigger growth driver for the economy.

I would also say that agriculture might not have been the 'coolest' investment sector a few years ago, but it is now attracting investors from private equity, from banks, and international players. It has suddenly become a much more important and, in a way, interesting industry – for talent as well as investors.

To help us answer these questions, on our panel we have: Mr. Alexander Tkachev, Minister of Agriculture of the Russian Federation; Mr. Maxim Basov, CEO of the Rusagro Group; Mr. Andrey Guryev, CEO of PhosAgro and Chairman of the Management Board as well as President of the Russian Association of Fertilizer Producers (RAFP); Mr. Sergey Mikhailov, CEO of Cherkizovo Group and Chairman of its Investments and Strategic Planning Committee; Mr. Peter Brabeck-Letmathe, Chairman of Board of Directors of Nestlé S.A.; Mr. Silviu Popovich, President of PepsiCo in Russia, Ukraine and CIS; Mr. Marat Shaydaev, Acting Director General of United Grain Company and Member of the Board of Directors, and Mr. Cees 't Hart, President of Carlsberg AS. In the front row, we have the Governor of the Penza Region, His Excellency Mr. Ivan Belozertsev.

By the way, I apologize if I did not pronounce all of the names correctly, I am Norwegian.

Last year at this Forum, we discussed Russia's potential to become a global champion in food provisioning. I would just like to summarize a couple of facts about Russian agriculture since then.

The share of agriculture in the Russian economy is now more than 5%. Export revenues for agriculture last year, in 2015, was USD 20 billion. Russia became the largest wheat producer in the world, thanks to significant increases in yields in cereals. Russia has also experience double-digit growth both in cheese and poultry production.

This all happened while subsidies were going down: subsidies in 2010 were 1.2% of GDP, last year it was around 0.5–0.6% of GDP.

There is still some way to go. If you look at the Netherlands, probably the most productive country in the world when it comes to agriculture: their productivity is ten times that of Russia. New Zealand's is five times higher, another very productive country, thanks to the way they use fertilizers, technology, management practices and so forth.

We plan to cover several questions. The first question is: What should be the aspirations for Russian agriculture for the next 10 to 20 years?

The second question is: What are the next sources of growth? Learning from international experience and hearing from Russian company CEOs about what we can see as the main drivers. We will also hear from foreign company CEOs on what it will take for Russia to further scale up.

Finally, it would also be good to hear from our Russian CEOs about what it would take for Russian companies to become even more global and play even more in the global arena.

It would be good if we could finish on time, we are under a little bit of a time constraint. If you could try to keep your interventions to five minutes, that would be good.

With this, I will hand over to Mr. Tkachev. I would like to hear what you think should be the aspiration for Russian agriculture for the next 10 to 20 years?

А. Ткачев:

Добрый день, уважаемые коллеги, спасибо за предоставленную возможность высказаться. Мне кажется, Вы задали мне как министру достаточно простой вопрос, потому что, на эту тему можно полемизировать и 10, и 20, и 30 лет — до бесконечности, но аргументы в этой полемике будет трудно подтвердить или опровергнуть. Тем не менее, мы все, участники этого рынка, отлично представляем себе сельскохозяйственный потенциал нашей страны. Такие возможности, как плодородие, пахотные земли, наличие пресной воды дадут серьезный фундамент, чтобы удвоить, и, может быть, даже утроить объемы производства сельхозпродукции в России. И если сегодня инвестиционный портфель суммарно составляет примерно полтора триллиона долларов, то в 2016 году он увеличится еще примерно на триллион, а через 20—30 лет эта сумма будет уже в десятки раз больше. Это даст возможность привнести новые технологии, наладить новое, более конкурентоспособное производство, что позволит нарастить и объемы. Но задача состоит не только в том, чтобы накормить собственную страну, что, справедливости ради надо сказать, еще два-три года назад казалось фантастической идеей.

Мы помним, еще с советского времени были разные программы, Продовольственная программа и другие, где формулировалась несбыточная мечта любого советского гражданина — чтобы Советский Союз сам себя кормил, обеспечивал продуктами питания. Мы сегодня как никогда близки к этому, и на мой взгляд, исторический шанс, который выпал на долю нынешнего поколения бизнесменов и инвесторов в России, обязывает нас сделать эту мечту реальностью, тем более, что обстановка и конъюнктура рынка, возможности беспрецедентной государственной поддержки этому благоприятствуют. Как сформулировал Президент в своем послании, к 2020

году мы должны полностью закрыть дефицит по всем основным группам продуктов, накормить страну.

Главная перспектива — это экспорт. Экспорт не только зерна и зерновой группы, но и мяса. Мы прекрасно понимаем и отдаем себе отчет, что эти рынки годами, десятилетиями остаются для нас закрытыми, что на этих рынках — китайском, стран Тихоокеанского региона и Персидского залива — присутствуют другие страны: Евросоюз, Америка, Канада, Новая Зеландия, и что с этими видами продукции Россию там никто не ждет. Путь будет непростым. Но первые переговоры и наша наступательная позиция при поддержке политического руководства страны показывают, что у нас есть перспективы и мы должны открыть для себя новые рынки.

Каждая страна, в Европе и не только, борется за экспорт, существует очень жесткая конкуренция. Но это единственный путь, чтобы развивать и инвестировать в собственное сельское хозяйство, наращивать свой потенциал и получать валюту. Сегодня наш продовольственный экспорт уже составляет от 16 до 20 миллиардов долларов, пять лет назад эта цифра была пять миллиардов. Мы растем фантастическими темпами, но через 20—30 лет эта цифра может увеличиться и до 100 миллиардов долларов, это огромная перспектива, огромные возможности. Мы ни в коем случае не должны останавливаться на производства свинины и птицы. Многие аналитики, эксперты говорили нам, что рынок уже насыщен и нужно останавливаться. Ни в коем случае, это будет стратегическая ошибка!

Мы научились производить свинину, мы только вошли во вкус, и конечно, нам нужно продавать эту продукцию за пределы страны. Мы должны увеличить производство и баранины, и птицы, индейки, чтобы кормить и себя, и другие, очень перспективные рынки. Вы абсолютно правы: население мира растет не по дням, а по часам, к 2040 году прибавится порядка 1,5 миллиарда человек, а значит, будет расти и потребление, будут расти и цены на наши продукты, мы должны это понимать. Дешеветь ничего не будет! Ни кусок колбасы, ни

мясо, ни хлеб, ни зерно. Это хороший стимул для инвесторов, которые на этом должны зарабатывать, инвестировать и богатеть, что абсолютно правильно.

Мой взгляд в будущее, если ничего такого не произойдет, очень оптимистичен: ситуация на рынке складывается благоприятная, государство должно обеспечивать и обеспечивает доступность дешевых кредитов — это принципиальная задача. Роль Министерства сельского хозяйства правительство видит именно в этом. И, конечно, в том, чтобы создавать условия для уникальной современной инфраструктуры — логистических центров, овощехранилищ, то есть товаропроводящей сети, которая у нас еще недавно отсутствовала. В течение этих 10—20 лет мы должны активно заниматься селекцией, генетикой — эти отрасли у нас, к сожалению, находятся в запущенном состоянии, а без них мы не можем двигаться вперед. Несомненно, необходимо техническое перевооружение, которое даст нам возможность обрабатывать новые миллионы гектаров не востребуемых земель, чтобы увеличить производство и зерновых, и других продуктов.

Такова концепция государства, такой оно видит свою роль в развитии на ближайшую перспективу. Бизнес чувствует эту поддержку, благоприятную атмосферу, тот спрос, который есть внутри страны и за ее пределами, и большие возможности. Вслед за инвесторами, традиционно поддерживавшими сельхозпроизводство, в этот бизнес приходят и другие, потому что для этого созданы предпосылки. Многие почувствовали прибыль, почувствовали возможности, почувствовали доходы. Прибыль предприятий России значительно выросла, поднялся уровень зарплат, налогов, государство понимает свою роль и в то же время пожинает плоды от деятельности сельхозтоваропроизводителей на территории нашей страны.

Мне кажется, все складывается очень комфортно, очень неплохо. И если ситуация в сельском хозяйстве будет оставаться столь же благоприятной, то у нас прекрасные перспективы. Этот негативный фон, державшийся все

последние десятилетия, эти утверждения, что сельское хозяйство — это черная дыра и бесперспективный бизнес, люди забудут раз и навсегда. Сельское хозяйство станет выгодным, интересным и решит политическую задачу — накормит страну и обеспечит продовольственную безопасность.

P.E. Sjatil:

Thank you. I expect the ambition should be to export at the USD 100 billion level, thus we should triple the output.

To you, then, Mr. Basov: what do you think should be done by the key enablers? Whether by the government or by other enablers, for Russia to actually satisfy and meet some of those ambitions?

М. Басов:

Я тоже считаю, что в России будет происходить рост сельскохозяйственной отрасли, по двум причинам. Первая причина — у нас есть климат, у нас есть люди, у нас есть земля, у нас гигантский рынок. Но вторая и главная причина — то, что за это время, в том числе благодаря грамотной политике государства, у нас возник конкурентный сектор, у нас много сильных капиталоемких компаний, и благодаря этой конкуренции мы будем расти. От государства теперь во многом зависит скорость этого роста. Есть три главных драйвера, которые государство может усилить.

Первое: нам нужны экспортные рынки, внутреннего рынка уже мало, политика импортозамещения была очень успешной, и сегодня нам нужно выходить на азиатские рынки. Надо менять свое сознание. Мы привыкли считать себя европейской страной, но нам надо стать азиатской страной, не переставая быть европейской, потому что будущее сельского хозяйства и продуктов питания — это Азия. Мы стремимся на эти рынки и должны работать в этом направлении вместе с государством. Наши конкуренты — европейцы, канадцы, в первую очередь американцы — уже 30 лет успешно планомерно

этим занимаются, но я уверен, нас ждет успех, потому что мы сильнее: у нас ниже себестоимость, мы ближе к Азии географически. Нам нужно только время. Поэтому первое, что нам требуется — это поддержка экспорта для открытия экспортных рынков. У нас уже есть успехи в этой области: в декабре прошлого года был открыт зерновой рынок Китая, думаю, что в ближайшее время будет открыт и рынок мяса, а дальше все уже будет зависеть от частых компаний.

Второе: нам нужен дешевый кредит для инвестиций, потому что со ставками 12%, 14%, 15% в рублях мы не можем строить в наших капиталоемких отраслях. Сегодня благодаря государственной поддержке мы имеем ставку 4,5%, за вычетом субсидий. Мы будем строить и дальше — и на Россию, и на экспорт.

Третье: спасибо Правительству, нам нужна правильная государственная политика с точки зрения общей поддержки отрасли. Вопрос даже не в размерах этой поддержки, а в том, чтобы у всех был одинаковый доступ, чтобы все мы знали, что субсидии распределяются справедливо и, самое главное, чтобы мы знали, что будет через два-три года. Потому что все наши проекты длинные, окупаются они не очень быстро. Нам нужна ясная перспектива этой государственной политики.

В целом я уверен, что благодаря правильной государственной политике и развитию частной инициативы сельское хозяйство в будущем будет только крепнуть и развиваться. Спасибо.

P.E. Sjatil:

Thank you. Mr. Tkachev. Perhaps you could comment on that question about Asia – the comment Mr. Basov made about being more focused on Asia and giving more support to Russian companies to go into Asia: what do you think the government can do about that?

А. Ткачев:

Как я упоминал в своем первом выступлении, Азия — самый перспективный рынок. Он бурно развивается, доходы растут, и не случайно за последние два месяца я уже трижды был в Китае. У нас идут очень серьезные переговоры на самом высоком уровне, мы готовим визит Президента нашей страны. Очень надеюсь, что мы практически преодолели все формальности на пути к решению об открытии для нас рынков птицы и свинины.

Недавно на Международной ассамблее Всемирной организации здравоохранения животных, проходившей во Франции, России был присужден статус страны без ящура. За этим стоит серьезная кропотливая работа; Великобритания, например, получила такой статус только в 2004 году. Это означает, что рынки говядины будут для нас открыты.

Конечно, надо отдать должное компании «Русагро»: она является пионером в развитии мощностей на Дальнем Востоке, а значит, создает и перспективы для экспорта непосредственно в Китай.

Мы ведем активные переговоры с Ираном, с Дубаем как хабом для перевалки в страны Персидского залива, Северной Африки, Латинской Америки. Там живет более трех миллиардов человек, которые ждут нашей продукции. Начав стучаться в эту дверь, я особенно остро осознал, что нас там и близко нет. В Китае можно увидеть всё — и американскую курятину, и немецкую или бразильскую, и новозеландскую говядину — всё, кроме нашей продукции. Потому что в советское время мы импортировали в нашу страну до 40 миллионов тонн зерна, нам не хватало на хлеб, комбикорма так далее, а сегодня мы уже вывозим на экспорт 34 миллиона тонн.

Конечно, это мизер, ничтожные цифры. Мы в России, на наших огромных площадях получаем 106 миллионов тонн зерна и говорим «ура». А Китай получает 530 миллионов тонн зерна, США — 450 миллионов тонн, потом идут Индия, мы и Канада. А мы работаем без инвестиций, без внесения удобрений — по норме можно в два раза больше, — без стимулирования процессов

улучшения плодородия почвы, без вовлечения брошенных земель — у нас их около 10 миллионов гектаров. Мы можем собирать и 150 миллионов тонн зерна, но сегодня Россия продает на экспорт каждый год порядка 240 миллионов тонн нефти, получает от этого примерно 200 миллиардов долларов в бюджет, и мы привыкли так жить и тратить эти деньги. Сегодня эта нефтяная «подушка» многократно уменьшилась. За счет чего мы должны кормить свою страну, бюджеты всех уровней? Зерно — это биржевой товар, экспортный товар, как и растительное масло, сахар и многие другие продукты, которые всегда будут востребованы, всегда будут предметом гордости любой страны. И поэтому все стремятся получить больше зерна.

Наша страна имеет уникальные возможности: подняв на два-три центнера урожайность, мы сразу получаем на три-пять миллионов тонн зерна больше. Не говоря уже о бóльших возможностях. У каждого региона свой потенциал, и сегодня мы в Министерстве расписываем «дорожную карту» по каждому субъекту Российской Федерации — как нарастить производство зерна, объемы, урожайность, плодородие, технику. Это наша перспектива, то, что будет через 20—30 лет, у наших детей и внуков будет другая страна. И наш золотой запас — это не только нефть, которая будет дешеветь. Там перспективы нет, появляются альтернативные возобновляемые источники. Но у нас есть зерно — вечный товар, вечный продукт, которые имеют цену на мировом рынке. Спасибо.

P.E. Sjatil:

Mr. Brabeck-Letmathe, you are Chairman of the largest global food company, Nestlé SA. You see agriculture everywhere. How do you think Russian agriculture compares? What do you see as its strengths? What do you see as its key areas of development?

P. Brabeck-Letmathe:

Thank you very much. I think it has already been pointed out, Russia has a competitive advantage in agriculture, which is certainly as big as the advantage it has in oil production, but it is certainly not looked after as well as oil production is. Emphasizing the competitive advantage in agriculture is therefore quite important.

This competitive advantage comes from two aspects: Russia has some of the best soils in the world, and it has sufficient water. Do not underestimate the water issue, because that is the one that will decide. If you look at Saudi Arabia, they were the tenth biggest grain exporter until they started running out of water. Today they are importing grain, because there is no water. Water is an enormous advantage you have here.

In our case, in the case of Nestlé, 90% of all the products we are selling in Russia are being produced in Russia, yet only about 60% of the agricultural raw materials that we use are produced in Russia. This shows you, again, that there is a huge opportunity which is not fully realized. We would like to have 100% of all our agricultural products being produced in Russia – it would be a big advantage for us. Why is that not happening? I think it has to do with the fact that, first of all, attention goes to the big sectors: grain production, beef, chicken and pork production. I understand why that is. However, if you are looking at productivity or income per hectare, for example, vegetables is one of the highest productivity crops you can have. It creates a lot of work for the farm. In that respect, here in Russia, it could be easily done with little investment and could assure that Russia becomes self-sufficient in vegetables. For me, this would be one of my first priorities. It might not be as spectacular as 100 million tonnes of grain, but if you look at the value creation per hectare, vegetables are far more productive than anything else. That would be one area I would be looking into.

The other thing that has to be improved is the professional approach to agriculture. Investment was mentioned; also technology, I think. If you are looking at what is happening in agriculture today, take Uruguay, for example: the use of drones in

order to observe what is happening in the fields, in order to define where you need pesticides and fertilizers and where you do not need them has improved productivity per hectare enormously.

New technologies are developing very fast. Education, too. You need to have a slightly more long-term approach to those issues in order to stay competitive. Overall, I would like to say again: Russia has a huge competitive advantage *vis-a-vis* many other countries.

P.E. Sjatil:

Thank you. Mr. Popovich, you represent another large global food company, which is also very large here in Russia. How do you see Russian agriculture? What do you see as the drivers to increase local production even further?

S. Popovich:

First I will start by acknowledging the huge progress that has been made by Russia in the last 15 years. Even from our perspective, we were importing a lot of sugar before, from Brazil; now we are sourcing all of our sugar within Russia, 100%. That is one example. We were importing potatoes, we are the biggest processor of potatoes in Russia. As of this year, we source all of our potatoes exclusively within Russia. So there has been a lot of very good progress.

But, I guess, just to build on what Mr. Brabeck-Letmathe said, there is still a lot of potential. We are now very close to Nestlé; we are sourcing 70% of raw materials from agriculture locally, but there is still a very long way to go.

To build on the vegetable aspect: all tomato paste in Russia is imported. It is surprising that we cannot grow enough tomatoes in Russia to make tomato paste. So that is a big area. If we were to combine the growers and the processors, because you need somebody to convert tomatoes into paste, then you will immediately have a market.

The other one is a big example: half of all apples in Russia are imported. There is again no reason why Russia cannot be self-sufficient in apples. The number of hectares is somewhere between 40,000 and 50,000 hectares of orchards. I guess that is an investment that depends on how advanced you want to make the investment: with irrigation, it is an investment of around USD 1 billion, which is not a lot of money on the scale of things.

I believe we will see good progress if this kind of direction continues; if vegetables and fruit increase in priority on the agenda as they are receiving a more strategic focus on the government's agenda.

The other topic is that there are market forces at work that make different crops very attractive. When you have a hectare of land, you can say, "Do I grow grain on it or do I grow tomatoes or apples on it?" Apples will be last in the queue, because it takes a long time until your first harvest. These are the areas in which I think Russia will benefit from some 'intentional strategies', where specific crops are supported that are not pushed immediately by market forces. That will be one thing: continued support for strategic agricultural directions, such as fruit or vegetables.

Another area is capabilities. We saw two things in regard to potatoes. Firstly, if you do not have infrastructure, i.e. warehouses where potatoes can be stored in good condition from one season to another, you cannot localize everything. Secondly, if you do not have irrigation, your harvest will be subject to weather conditions. So you have to push for the right infrastructure and right capabilities in each of the industries.

The last point is technological progress. In regard to potatoes, Russia is self-sufficient, although we are still importing a lot of seeds. There is again no reason why seeds, which is a technological property and intellectual property, should not be grown in Russia, which is something that will increase the value created by agriculture in Russia.

If I look at the consumer, we expect a slow but steady recovery in consumer demand. I am more optimistic when I look at the progress that agriculture has

started to make over the last decade. I am looking very optimistically at how agriculture is developing now in Russia. Thank you.

P.E. Sjatil:

Thank you. Mr. 't Hart, as the global CEO of Carlsberg, perhaps you may also want to share your view. Russia is also a very important market for you.

C. 't Hart:

Thank you. Good afternoon, everybody.

Carlsberg, represented in Russia by Baltika, is the largest beer brand in Russia. One third of the market here, and 50% of the export of beer to countries outside of Russia, comes from Baltika.

We have eight breweries in Russia. We purchase all our raw materials here in Russia, except for hops; that could be one of the further developments between the government and Baltika itself. As you know, beer is made from water, barley, hops and yeast. That means that our beer production here is basically contributing to the further development of Russian agriculture.

We also invest in a cluster approach. We make sure to invest in infrastructure close to our breweries. For example, at one brewery, we invested RUB 8 billion over the last couple of years. As well as that, we also invested in knowledge, with our well-known research laboratory, to ensure that, for example, barley can grow in the Russian climate.

The question is: will we invest more in Russia? The first thing is that in our new strategy – called SAIL 22 – we reconfirm how important Russia is to Carlsberg, and that we will indeed continue to invest. We have two concerns, however, in regard to investing in this country.

Our first concern is that we need to grow. In recent years we have seen some real pressure on the markets. One of the reasons for that market pressure was the increase in excise duties over the last five or six years, which moved from RUB 2

per litre to RUB 20 per litre, meaning that in 2015, there was a tipping point where government revenues declined because of the pressure on the market. We would argue for a more holistic approach to tax and excise contributions across the whole category.

The second concern we would have is about the predictability of the regulations. Foreign investors always like to know what will happen in the future in a country, so we would very much ask for a dialogue and transparency on that.

In closing, on behalf of Baltika, I would like to reaffirm our commitment to Russia.

P.E. Sjatil:

Thank you. I think we have heard many great points, a lot of input from Mr. Tkachev on what can be done to further drive growth. Maybe we will move to some of the Russian companies. Mr. Shaydaev, Russia is already the largest wheat exporter, so the question to you would be: how can Russia sustain this or grow it further? Secondly, what should Russia do to also collect more at the higher end, with flour, for example, and other processed foods, where market share is not as high?

М. Шайдаев:

Добрый день. Уникальность «Объединенной зерновой компании», которую я представляю, заключается в том, что, с одной стороны, мы выполняем поручения Министерства сельского хозяйства, Правительства Российской Федерации по регулированию рынка, а с другой — являемся инвестиционной компанией. И именно на срезе деятельности нашей компании отчетливо видно, какие факторы могут повлиять на увеличение производства зерна и, соответственно, рост экспорта. Мое глубокое убеждение, что единственным способом стимулирования производства зерна является устойчивая, прогнозируемая и достаточно высокая цена на конечный продукт, зерно. Так как при хорошей, при стабильной цене на зерно рассчитывается финансовая

модель и улучшается качество заемщика, финансовые схемы, финансовые модели. Тогда производитель зерна и инвестор в инфраструктуру с бóльшей охотой вкладываются в это производство.

Мы прекрасно знаем, как в посткоммунистический период мы попали в ловушку дешевого импорта, что крайне негативно отразилось на сельском хозяйстве, в том числе и на производстве зерна, хотя в те годы у нас были высокие урожаи. Чтобы не попасть в эту ловушку вновь, на том этапе было придумано регулирование рынка. Если государство гарантирует скупку зерна по достаточно высокой прогнозируемой цене и борется как с очень высокой, так и очень низкой ценой, это подхлестывает производство.

Со своей стороны, «Объединенная зерновая компания» прежде всего вкладывается в экспортную инфраструктуру. Мы понимаем, что экспортный потенциал высок, а единственным способом вывоза зерна являются порты и железные дороги. Среди наших знаковых проектов не только реконструкция Новороссийского комбината хлебопродуктов — на мой взгляд, лидера в перевалке зерна, — но и проект по строительству на Дальнем Востоке бухты Троица, первого и единственного порта, специализирующегося на перевалке зерна. Данный проект подстегнет производство зерна в Приморском крае и во всем регионе, начиная с Красноярска. Спасибо.

P.E. Sjatil:

Thank you. I will hand over to Mr. Guryev. There was mention of both the importance of technology and new innovations, such as Big Data; there has been mention of education. Looking at your sector, production of fertilizers, and also looking at agriculture in general, as well as PhosAgro: what do you think would be the key enablers for Russia to use more technology in order to start to drive more innovation in agriculture?

А. Гурьев:

Спасибо за вопрос. Я в первую очередь хочу сказать, что это одна из самых позитивных сессий, на которых я присутствовал в последнее время. Меня это очень радует. Сегодня России выпал уникальный шанс. Последние два года мы видели и колоссальный спрос на удобрения, и колоссальное развитие сельского хозяйства, это подкреплено многими фундаментальными факторами.

В первую очередь, это хорошие цены на soft commodities, которые поддерживают российских экспортеров и определяют сегодня экономическое состояние сельскохозяйственных холдингов Российской Федерации. А девальвация рубля очень выгодна сельхозпроизводителям Российской Федерации. Как представитель компании, поставляющей удобрения в 100 стран мира, могу вам с уверенностью сказать, что сегодня производство сельхозпродукции в Российской Федерации — одно из самых прибыльных в мире.

Кроме того, сегодня уникальный момент, чтобы продолжать инвестировать в урожай: этому способствуют благоприятные цены и себестоимость, в которую входят и удобрения, фунгициды и другие составляющие. Сегодня мировые цены на все виды удобрений в долларовом выражении упали на 30%. Сегодня имеется уникальный шанс инвестировать именно в рост, в урожай, потому что следующие два-три года цены не будут серьезно расти.

Что касается самих удобрений и наших поставок в Российскую Федерацию, я буду говорить об этом как президент Российской ассоциации производителей удобрений. Мы заключали соглашения и с Министерством сельского хозяйства, и с Минпромом, и с другими организациями. Мы выполняем наши обещания по обеспечению в полном объеме всеми видами минеральных удобрений всех потребителей в Российской Федерации. Например, в первом квартале этого года мы поставили в два раза больше удобрений, чем в первом квартале прошлого года. О чем это говорит? Мы видим действительно

мощный платежеспособный спрос со стороны сельхозпроизводителей. Этот спрос подкреплен экономикой, уверенностью сельхозпроизводителя, в том, что инвестиционные планы и программы, в которые он сегодня вкладывает средства, будут выполнены. Сегодня мы видим колоссальную поддержку государства: в этом году выделено 237 миллиардов рублей субсидий для российских сельхозпроизводителей. Сегодня есть все положительные факторы — и макроэкономические, и внутренние, и программа импортозамещения, и антисанкции, введенные Российской Федерацией. Все это вселяет уверенность, а бизнес — это и есть уверенность в будущем, в инвестициях. Сегодня сельхозпроизводителю надо заниматься именно инвестициями и производством.

Производители удобрений — одни из самых больших supporters этого процесса. Мы действительно занимаемся стратегическим развитием российского рынка, потому что видим в нем огромный потенциал. Развитие внутреннего рынка — наша основная ставка, я как генеральный директор «ФосАгро» сделал ставку на это. Мы вкладываемся в базы, вкладываемся в сельхозхимию, в складские хозяйства, то есть мы стремимся не только производить удобрения, но и предоставлять на своих базах все сервисы, чтобы они были доступными для конечного потребителя — как для больших холдингов, так и для более мелких.

Мы видим необъятный потенциал, мы наконец видим рост урожаев. Он является следствием более правильного земледелия. В прошлом году и ранее российский рынок удобрений составлял приблизительно 5—5,2 миллиона тонн, в этом году мы поставим шесть миллионов тонн всех видов удобрений, а в следующем году, если тенденция сохранится, если будет хороший спрос и позитивная конъюнктура для российских сельхозпроизводителей, мы поставим семь миллионов тонн. Мы сегодня видим огромный потенциал в российском сельском хозяйстве, и мы будем активно участвовать в росте этой новой индустрии, потому что она должна

стать большой, мощной, правильной индустрией, чтобы были большие холдинги, низкая себестоимость, устойчивые компании. Правительство сегодня смотрит прежде всего на них, это можно наблюдать на примере Максима Басова, компании «РусАгро». Сами большие холдинги сегодня понимают, что они могут брать на себя риски, идти вперед, развиваться.

Другое дело, что с точки зрения логистики Дальний Восток, где вы сейчас развиваете сельское хозяйство, сегодня для нас дороже и дальше, чем Китай — я говорю это как представитель компании, которая перевозит 28 миллионов тонн разных грузов. Наша страна так огромна, что логистика сжирает (другого слова не подобрать) очень большую долю прибыли и в какой-то мере закрывает возможности экспорта для таких бурно развивающихся регионов, как Алтай. Проблема в отдаленности от портов, в трудностях экспорта и так далее.

Несмотря на отдельные большие проблемы, которые еще остаются, хочу сказать, что мы будем продолжать развивать поставки разных видов удобрений. «ФосАгро» сегодня производит 33 вида удобрений, если надо — сделаем 46.

Но главное, что мы видим, — что сам бизнес фундаментально меняется, то есть люди смотрят на удобрения не как на затраты, а как на инвестиции в урожай. Они уже смотрят на эффективность различных удобрений, таких как азот, фосфор, калий. Думаю, что этот тренд будет сохраняться, и мы будем продолжать участвовать в нем, потому что это лучшие мировые практики.

А. Ткачев:

Отлично, бурные аплодисменты. Послушаешь наших удобреничников — аж плакать хочется! Такое ощущение, что им живется даже сложнее, чем сельхозтоваропроизводителям. Объективности ради надо признать, что у нашей страны есть такие проблемы как расстояния, жесткий климат, отсутствие или огромный дефицит влаги — каждая территория выживает по-

своему, у каждой свой потенциал. Мы не можем везде собирать 40 и 50 центнеров с гектара, это абсолютно очевидно. Но у нас есть преимущество: через Дальний Восток мы выходим на другие точки роста и естественно, экспортные возможности, об этом уже говорили.

Хочу привести цифры. У нас в стране производится порядка 18 миллионов тонн удобрений. Только два миллиона мы тратим на собственные нужды, на российское плодородие, а все остальное годами шло на экспорт. Конечно, рынок так сложился, всем было выгодно — производители удобрений сами по себе, сельхозпроизводители сами по себе. Но сейчас благодаря девальвации, санкциям, продовольственному эмбарго поменялась картина мира. В результате, сегодня наши заводы по производству удобрений повернулись лицом к российскому потребителю и поняли, что их рынок на ближайшие 10 лет, а может, и навсегда — это российский рынок. И уже сегодня мы потребляем пять, а может быть, и шесть миллионов тонн удобрений на собственном рынке. По крайней мере, мы будем делать все, чтобы стимулировать сельхозпроизводителей. Более того, мы будем рассматривать погектарную поддержку и создавать инструмент для того, чтобы стимулировать предприятия — будь то крупные холдинги или фермерские хозяйства — использовать больше удобрений. Мне кажется, это даст результат. Удобрения будут востребованы в собственной стране, и это позитивно скажется на плодородии, а значит, и на урожайности — каравай хлеба, произведенный в нашей стране, станет больше.

P.E. Sjatil:

Thank you. I am sure Russia will have a successful fertilizer industry going forward. Now to Mr. Mikhailov. You represent the largest meat producer in Russia. We have not spoken that much about meat production, but it would be good to hear how you see the future potential for meat production. Also what do you think are the key

things that should happen, in terms of consolidation or regulation, for you to grow even further?

С. Михайлов:

Спасибо. Сначала я хотел бы присоединиться к уже сказанному. У России огромный аграрный потенциал, и это не только драйвер экспорта, но и драйвер роста российской экономики в целом. Александр уже отметил, что мы сегодня крупнейший экспортер пшеницы, и при этом производим в три-четыре раза меньше зерновых, чем такие страны, как Китай и Америка. У нас есть всё для того, чтобы в перспективе удвоить и утроить это производство.

Что касается мяса, то в последние годы вопрос экспорта не стоял, потому что мы решали вопрос импортозамещения. Сейчас можно сказать, что по птицеводству и свиноводству вопрос решен. Сегодня как никогда важно экспортировать мясо, то есть позиционировать страну не только как экспортера зерновых, но и как лидирующего экспортера мясной продукции. Для этого надо продолжить работу по открытию новых рынков. Спасибо Минсельхозу и Правительству, эта работа ведется, птицеводы и свиноводы с нетерпением ждут, когда откроется рынок Китая. Также хочу отметить, что такие крупнейшие импортеры мяса, как Япония, Южная Корея, Саудовская Аравия, до сих пор остаются закрытыми для нас.

Остается решить вопрос ветеринарной регенерализации. Если мы этот вопрос не решим, мы не сможем устойчиво развивать экспорт, потому что любая зараза, любая вспышка — например, птичьего гриппа — в любой точке страны сразу закрывает для нас экспортный рынок. Считаю, что надо вместе постараться решить этот вопрос.

Экспорт — направление интересное, но потребуются еще какое-то время на то, чтобы нарастить его до существенных объемов. При этом сегодня мы уже наблюдаем перепроизводство в птицеводстве. Также очень важно обратить внимание на поддержание и, может быть, стимулирование спроса внутри

страны. Если мы этого не сделаем, то можем столкнуться с кризисом перепроизводства, как мы наблюдаем это в птицеводстве. Мы много говорим про экспорт, но потребление мяса внутри страны последние два года падало: было 75 килограммов на человека в год, а сегодня 70. Мы можем потреблять, и здоровый среднестатистический уровень потребления это 80 килограмм в год. Для достижения этого уровня можно рассмотреть разные программы. По аналогии с продовольственными пособиями или food stamps, как это делается в Америка, следует простимулировать спрос внутри страны. Это тоже даст определенный стимул дальнейшего развития производства мяса. У меня всё, спасибо.

P.E. Sjatil:

Thank you. I have a question to the foreign companies here – PepsiCo, Nestlé and Carlsberg – you can decide who goes first. As we talk about technology, and as you have seen technology being applied all over the world, the question would be: what are the one or two things you think Russia should do to drive technology in the short term?

C. 't Hart:

I think it is a matter of education, and a focus on better education. Perhaps importing foreign knowledge of agriculture would bring Russia a step closer to the future. For me, it would be about knowledge and education.

S. Popovich:

I would give two examples. We have seen all the potatoes we are buying now being grown in Russia, using irrigation and high technology and imported seeds; hence they have very high yields. This has happened largely in response to the demand created by a specific supplier, in this case PepsiCo. We worked and we invested in developing each of the suppliers and so on. The same happened in the

milk industry, where we or our competitors are working with each of the farmers to transfer Good Manufacturing Practices, new technological processes and other practices and processes.

This can be accelerated, I think, by (a) more structured interventions and not relying on customers trying to develop their suppliers, (b) building capability from education by upgrading the curriculum in education and at universities, and (c) putting in place a structure regarding Good Manufacturing Practices in specific industries.

P. Brabeck-Letmathe:

As I mentioned before, I think you have to professionalize agriculture. Agriculture today is a high-technology profession, as was mentioned before. You therefore have to start with education. But you also have to keep the sector very open 'in spirit'. What is happening today in agriculture is rapid technological development. I have a 'hobby farm', but I can tell you that on my farm we have laser technology which allows the tractors to level the field, and the irrigation is all done by laser. We have drones which we are using to get the highest output out of the least amount of fertilizers and pesticides and other chemicals like that.

It comes back to the fact that you need very good professionals. That is perhaps the most important part of it. That, and the technology.

М. Басов:

Я тоже хочу сказать пару слов по технологиям. Действительно, российское сельское хозяйство значительно отстает по уровню применения современных технологий. Технологии сейчас развиваются, идет технологическая революция. Хочу сказать, что главная причина этого отставания не в отсутствии знаний, не в низкой квалификации части наших сотрудников. Причина другая: долгое время цены на зерновые в России были очень низкими. Это связано с низкими мировыми ценами, к тому же Россия имеет

структурный профицит зерна и самые низкие в мире цены на зерно, потому что у нас цена складывается как альтернатива экспорту, то есть мировые цены минус логистика. Кроме того, это высокая кредитная ставка. Что произошло, почему производители стали использовать в разы больше удобрений? Цены на внутреннем рынке выросли из-за девальвации, мировые цены тоже выросли, и сейчас нам становится выгодно заниматься сельским хозяйством. Мы стали вкладывать средства в удобрения, в точное земледелие, в автоматизацию, в геномику. То есть дело не в том, что нам не хватает знаний, а в экономических факторах.

Сейчас на мировых рынках происходят «ралли» — за последние два месяца цена на сою выросла на 30%, на кукурузу — на 20%. Это создает для нас еще больше возможностей. В течение пяти лет российские крупные холдинги приблизятся в развитии к мировым производителям, а по ряду направлений, например по автоматизации сельского хозяйства, лет через семь мы станем мировыми лидерами.

Очень важно, я прошу обратить на это внимание, чтобы государство не душило экспортеров зерна экспортными пошлинами. Да, нужна стабильность, нужны инструменты, но экспорт зерна — это тоже очень хорошее направление, и его тоже надо поддерживать, а не останавливать. Если мы увидим, что экспорт будет развиваться, мировые цены будут развиваться, мы будем вкладывать миллиарды в автоматизацию и в точное земледелие. И мы догоним или опередим мировые компании.

А. Гурьев:

Полностью согласен.

С. Михайлов:

Я бы добавил. Действительно, в области растениеводства наши технологии еще отстают, но хороший пример — это мясо. Нельзя сказать, что в этой

области наши технологии отстают. Ни по себестоимости, ни по качеству продукции, будь то свиноводство или птицеводство, мы сегодня не отстаем. Я сказал бы, что мы опережаем, хотя пока этого никто не чувствует, но в мире все понимают, что Россия может спокойно конкурировать и по свинине, и по птице.

М. Басов:

Даже с Бразилией?

С. Михайлов:

Даже с Бразилией. Отчасти это так, потому что последние 10—15 лет мы развивали мясное производство: у нас новые технологии, новые активы. Если мы посмотрим на ту же Бразилию или Америку, там производство было налажено 40—50 лет назад, очень часто это не промышленное производство, это мини-фермеры, и они ничего уже с этим сделать не могут, это уже определенные активы, которые у них есть. Но это все произошло благодаря долгосрочной программе правительства, где поддерживались инвестиционный стимул и цикл и была доходность, были возможности реализовать это. Я думаю, то же самое можно сделать и в растениеводстве, если поддерживать в нем баланс экспортеров и не душить российских производителей, чтобы у них была возможность инвестировать и развиваться.

М. Басов:

Я хочу еще добавить. Александр недавно в выступлении рассказывал, почему мы и в овощах станем мировым лидером. Казалось бы, странно ожидать этого при нашем неоднозначном климате. Но мы построим на пустом месте самые современные теплицы, и это даст нам такую конкурентную

возможность, которой другие страны просто не имеют, потому что у них всё уже есть.

А. Ткачев:

Я как раз об этом и хотел сказать. На каких-то этапах мы отстаем, и нам предстоит большая реконструкция, модернизация наших производств. Приведу пример. Для Олимпиады в Сочи мы построили новые гостиницы, новые подъемники, использовали новые технологии. Аналогичные сооружения на Западе, построенные 20—30 лет назад, пользуются неплохой популярностью, но наше производство и наши технологии будут оставаться самыми современными и конкурентоспособными еще 10 лет. То же самое и в пищевой промышленности, и в других областях.

Но я бы хотел сказать о главном. Мне не дает покоя то, что мы продолжаем модернизировать наше производство, покупать западные технологии и западное оборудование. Переработка молока, мяса, вина, чего угодно производится на итальянском, французском или немецком оборудовании. То есть мы финансируем, субсидируем европейскую и американскую промышленность. Представьте себе, сколько еще нам придется создавать новых мощностей в условиях импортозамещения, в том числе и в среднелегкой промышленности, не говоря о более сложной.

Задача ближайших 10 лет — построить подобную конкурентоспособную промышленность, создать собственные технологии, чтобы мы покупали отечественные веялку, пресс и так далее. На мой взгляд, в этом заключен огромный потенциал, потому что прибавочная стоимость, маржинальность промышленности гораздо выше. И от этого будет расти и валовый продукт, и доходная часть всех уровней бюджета. Поэтому нам нужно приложить усилия и работать на долгосрочную перспективу, 20—30 лет. Сегодня практически 80% оборудования для свинокомплекса — импортное. Мы даже не смотрим в сторону своих промышленных, станкостроительных предприятий. Мы

практически до винтиков и шурупчиков всё покупали на Западе, чтобы построить комплекс. Да, свинина, производится в России, Тамбове, Рязани или Краснодаре, а все остальное? Представьте, какие средства выводятся. А с учетом девальвации, обесценивания рубля? Конечно, это дорого, и это сказывается на кредитах, нагрузке, себестоимости. Все это нужно окупать, у нас другого выхода нет.

Стратегическая задача страны и Правительства Российской Федерации — создать предпосылки для бурного развития не только сельхозпроизводства, но и промышленности, пищевой промышленности, сельского хозяйства, в том числе производства сельхозмашин и не только.

М. Басов:

По этому поводу есть хорошая новость от Георгия Семеновича Семеновича, директора «Кировского завода»: он мне недавно сказал, что у них цеха работают днями и ночами — в три раза выросло производство. То же самое в «Ростсельмаше», в два раза выросло производство комбайнов в этом году.

А. Ткачев:

Это потому, что государство поддерживает эту отрасль. У нас выделено 10 миллиардов для сельхозмашиностроения, и в этом году мы купим порядка 20 000 единиц российской техники. На нее тоже никто не смотрел раньше, а сегодня она востребована. Неплохая техника, новые двигатели, хорошее качество, неплохое, по крайней мере, но в любом случае наша машина в два-три раза дешевле, чем импортная, а значит, это будет востребовано, будет интересно для отечественных сельхозпроизводителей.

Р.Е. Sjatil:

Thank you. I wonder, are there any questions to the panel from the audience? If anybody has any difficult question that you want to ask, this is your chance. Yes?

А. Чалабян:

Здравствуйте. Аветик Чалабян, компания McKinsey. Вопрос господину Ткачеву. Из Вашего выступления и выступлений других коллег создалось впечатление, что основной фокус делается на зерне и мясе, то есть на самых массовых сегментах, плюс были отсылки на наш климат, хотя у нас есть южные регионы и в них климат вполне благоприятный. Хотелось бы понять Ваше видение других продуктовых групп, в первую очередь овощей и фруктов. Как Вы видите их развитие? Спасибо.

А. Ткачев:

Поскольку времени мало, мы говорили о наших победах и завоеваниях за последнее десятилетие. Естественно, остаются у нас и проблемные участки. Конечно, это овощеводство, садоводство, фрукты, говядина. Мы по-прежнему импортируем молоко. Нам нужно создать мощности по производству дополнительно семи-восьми миллионов тонн. Это огромная работа, это сложный процесс, молоко — по-прежнему малорентабельный, маржинальный продукт, и мы делаем все для того, чтобы создать предпосылки для привлечения инвестиций в эту отрасль.

Что касается овощей и фруктов, сегодня принимаются беспрецедентные инструменты поддержки, выдаются субсидии по ставке 4,5%. Впервые за всю российскую историю мы в программе мер поддержки сегодня прописали так называемые капексы, возмещение капитальных затрат до 20%. Мне кажется, это очень существенная мера. Инвесторы заинтересовались этими мерами поддержки, и сегодня практически в каждом втором субъекте Российской Федерации звучит эта тема: местные региональные или привлеченные инвесторы, в том числе иностранные, проявляют интерес и уже планируют целые программы вложения средств.

Я уверен, что уже через пять лет на закрытом грунте в тепличных комплексах мы в России будем производить достаточно овощей, чтобы закрыть 90%

потребностей внутреннего рынка, — а нам нужно производить миллион тонн овощей, чтобы закрыть наше собственное потребление. Для этого требуется 2 000 теплиц, то есть мы каждый год должны осваивать как минимум 300—400 гектаров тепличных комплексов. Современные комплексы — это высокотехнологичное, достаточно сложное производство. То же самое касается закладки садов, мы должны получить бренд «русское яблоко». Это очень важно, здесь нет секретов, что в свое время Польша и другие страны, ориентируясь прежде всего на российский рынок, как и Турция с помидорами, создали целую индустрию производства фруктов, овощей и очень хорошо на этом зарабатывали. Очень много инвестировали и государство, и бизнес: были и целые хранилища, и переработка, и интенсивные сады, где урожайность порядка 500 и выше центнеров с гектара, а не как у нас, в основном 200—250.

Нужны новые технологии. Инвесторы понимают это. Меры поддержки, о которых я говорил, существуют и в садоводстве, производстве фруктов. Наблюдается активность в закладке новых садов, в том числе и виноградников. Я уверен, что пройдет пять-семь лет, и эта проблема у нас закроется. Вообще, мы в России можем сами себя накормить всем, кроме цитрусовых, фиников и бананов, мы должны это четко понимать. Это не пустые слова, это абсолютно реально, и, к счастью, политики на всех уровнях власти понимают, что если нас не остановить, то мы, образно выражаясь, и до Берлина дойдем и сами будем кормить Европу экологически чистыми продуктами.

P.E. Sjatil:

Your Excellency Mr. Belozertsev, you are the Governor of Penza, an important region. When you listen to this discussion, what is your reflection on how you will deliver on the agriculture promises 'on the ground' so to speak?

И. Белозерцев:

Большое спасибо, я получаю истинное удовольствие от участия в сегодняшнем мероприятии еще и потому, что сегодня в зале собрались единомышленники. Александр, пользуясь случаем, я хочу от имени региона, где активно занимаются сельским хозяйством, высказать Вам слова благодарности и признательности как министру сельского хозяйства Российской Федерации за поддержку сельского хозяйства. Пензенская область по основным показателям развития сельского хозяйства в прошлом году вошла в тройку лидеров в Приволжском ФО, мы впервые за последние 18 лет собрали 1,7 миллиона тонн зерна. Пришли крупные холдинги, которые сегодня активно работают, используют современные технологии, в первую очередь в растениеводстве. За ними стали подтягиваться другие сельхозпроизводители. Как голодный зверь в лесу спешит на запах крови, так сегодня на Пензенскую область, я знаю, смотрят сельхозпроизводители в других регионах, почувствовавшие вкус победы. Вкус победы в плане того, что можно получать хороший урожай, закупать хорошую технику, хорошее оборудование, хороший семенной материал, удобрения, — конечно, в этом большую роль играет поддержка Минсельхоза и Правительства. Это дает толчок к развитию.

Я сам родился и вырос в селе, в 16 лет уже работал комбайнером в Орловской области, намолотил 7 300 центнеров зерна. Тогда, в советское время, было такое выражение: «Нам бы дождик, нам бы гром, нам не нужен агроном». Сейчас, конечно, ситуация совершенно другая, нужны кадры, нужны специалисты, нужны технологии. На это необходимо обращать внимание, чтобы получать хорошие урожаи. У нас, например, есть молодые сельхозпроизводители, которые получают 100 центнеров с гектара пшеницы, а через дорогу от них другие производители получают на этой же земле 18—27 центнеров с гектара. То есть потенциал для развития, для роста, у нас очень серьезный.

Александр Николаевич, просьба от сельхозпроизводителей. Когда я говорю им, что сейчас надо активно работать, чтобы выходить на рынок, реализовывать нашу продукцию, входить в федеральные сети, отправлять продукцию на экспорт, производители мне отвечают: «Передайте руководству страны, министру сельского хозяйства, чтобы как можно дольше не снимали санкции на поставку сельхозпродукции из Европы в Россию». Два-три года, и все станет на свои места. Поэтому большая просьба, чтобы санкции не снимали, чтобы эта поддержка осталась. Спасибо всем.

А. Ткачев:

Аграрному сообществу и всем нам уже дан хороший сигнал: если раньше санкции продлевались на полгода-год, то сейчас их продлили до 2017 года, это очень политически выверенное решение.

Хочу отметить, что даже в Пензу пришел этот драйв производства, интереса к сельскому хозяйству, появилась доходность, прибыльность. Чудес не бывает. Если в молоке сегодня рентабельность невысокая, то там нет и очереди инвесторов. А если в свиноводстве, птицеводстве она появилась, то будет и огромный интерес инвесторов к этим отраслям.

В регионах появился даже дух соревнования, каждый регион считает, сколько молока он производит, сколько надо мяса или других товаров, чтобы накормить народ этого региона. На мой взгляд, это как раз то, что нужно, — каждый пытается использовать свой ресурс, свой потенциал, заставить работать и привлечь свои и зарубежные инвестиции, чтобы создать промышленный кластер, который будет кормить область, регион, субъект и создавать базу для экономики.

Из зала:

Испанская газета El País. Кроме контрсанкций, которые вам так выгодны, есть обязательства, которые Россия дала, когда вошла в ВТО. Я хотела спросить:

насколько соответствует уровень поддержки сельского хозяйства и животноводства международным обязательствам, которые Россия приняла как член ВТО? Спасибо.

А. Ткачев:

Я не очень хорошо понял вопрос. Честно скажу, что аграрный сектор нашей страны объективно был против вступления в ВТО. Мы прекрасно понимали, что для нас это обернется сжатием рынка, нечестной конкуренцией со стороны, в том числе, западных производителей, и отсутствием бурного привлечения инвестиций. Так и случилось. Санкции, введенные после известных событий, во многом аннулировали наши обязательства. То есть не то чтобы аннулировали — обязательства по-прежнему остаются, мы находимся в правовом поле.

Когда я спрашиваю у Китая, у предпринимателей и моего коллеги-министра: «Выгодно ли для вас членство в ВТО?», они, подумав, отвечают: «Да, выгодно». И я не понимаю, почему для нас невыгодно, почему мы были против? Потому что Китай, надо отдать ему должное, на протяжении 10—20 лет активно занимался экспортом, и сельхозтоваров, и огромной группы товаров легкой промышленности, которая в больших объемах расходилась и продолжает расходиться по всему миру. Это их статья доходов, и тем, кто активно занимается экспортом, это выгодно. У нас же на тот период доля экспорта была совершенно незначительна, и поэтому все рассматривали нас как рынок сбыта, а не рынок для инвестиций.

На последней встрече в том же Китае с одним из представителей Еврокомиссии (не буду называть фамилию и должность) Европа вела себя так, будто мы до сих пор бедная полуголодная страна, страдающая без продовольствия. Они пытаются найти с нами какие-то компромиссы, выстроить двусторонние отношения непосредственно между странами, минуя Брюссель, чтобы продавать нам свинину, птицу, говядину и так далее. То есть

они пребывают в иллюзиях, что мы не кормим себя и нуждаемся в этом прекрасном мясе европейского производства и не только. Когда говоришь: «Знаете, нам ничего не надо, мы уже достаточно себя обеспечили, нам это не интересно», отвечают: «Нет, подождите, это все эмоции, подумайте еще раз, мы готовы вам поставить тысячу тонн окороков или какой-то еще части туши, готовы поставлять свиной жир». И я поймал себя на мысли, что пока старая добрая Европа пребывает в этих иллюзиях, мы уже далеко ушли. Мы уже начали привыкать обходиться друг без друга, в том числе без европейского продукта. Конечно, однажды мир осознает, что из-за санкций Россия не только накормила себя, а создала базу, основу для развития, огромные перерабатывающие мощности, рабочие места, целую отрасль производства. Поэтому, может быть, сегодня ВТО и будет нам полезно, когда мы будем активно заниматься экспортом, но это для нас не принципиально. Другое дело, что, если бы пять лет назад наш голос был услышан, мы были бы категорически против.

На тот период это не дало никаких преимуществ для сельхозпроизводства России, только минусы. Благодаря санкциям мы восстановили баланс и перешли в наступление. А дело Евросоюза — оценивать свои риски, промахи и издержки, а они есть, мы это прекрасно понимаем. Но мы научились жить без Европы в плане продовольствия, мы будем учиться создавать свои перерабатывающие мощности, будем создавать свое оборудование. Это абсолютно точно, я знаю десятки предприятий, которые сегодня занимаются этими разработками, как 20—30 лет назад сделал Китай. Китайские машины, китайское оборудование, китайская электроника — все это и работает на внутреннем рынке, и конечно, создает прибавочный продукт. Таково мое личное отношение к ВТО на сегодняшний день и в ближайшей перспективе

P.E. Sjatil:

We need to wrap up, we are already a few minutes over and I promised that we would end on time.

I would just like to summarize very quickly. It is clear that ambitions are high. The Minister set out a very ambitious set of targets, when it comes to the agricultural industry in Russia. It is also clear that some progress has been made – sanctions or no sanctions.

Going forward, though, even more needs to happen. Whether it is around technology, which I think all of you mentioned as a key driver, or education, which is important in order to be able to deploy the different technologies. Financing is another important aspect, of course. Several of you mentioned the importance of diversifying production; growing products other than grain, such as more vegetables.

In closing, I want to thank the panel for a lively and very good discussion, and thank the audience for good questions.