



Российский рынок семян различных овощных культур и цветов в последнее время существенно вырос и продолжает показывать хорошую динамику. Та часть рынка, которая принадлежит российским компаниям, на 50% состоит из мелких и средних хозяйств. Одна из проблем, стоящая сегодня перед российскими производителями семян, заключается активной в экспансии на отечественный рынок зарубежных фирм в условиях, когда многие российские производители испытывают недостаток оборотных средств для развития своего производства. Основными розничными и мелкооптовыми потребителями этого товара являются многочисленные дачники и фермерские хозяйства. По статистике, в 2004 году пакетированных семян в России было продано на сумму 2 млн. долларов с тех пор рынок значительно вырос.

В настоящее время наблюдается тенденция снижения спроса на семена овощных культур в пользу семян цветочных культур.

Основная масса новых игроков на рынке семян сегодня – это компании, которые занимаются не производством, а фасовкой семян. В то же время примерно 50% рынка составляют крупные компании-производители, давно и успешно ведущие свою деятельность и предлагающие покупателю широкий ассортимент.

Наибольшего успеха достигают те поставщики семян, которые имеют возможность снабдить покупателя детальным описанием технологии возделывания данной культуры в условиях того региона, где семена приобретаются. Желательно также, чтобы покупатели имели возможность пользоваться постоянной консультационной помощью. Наиболее крупные хозяйства идут еще дальше и организуют демонстрационные поля,

где, наряду с предлагаемыми ими сортами, высаживают и сорта, которые предлагают конкуренты. Наибольшие объемы продаж семян приходятся на фермерские и частные крестьянские хозяйства.

Как полагают специалисты, успех продажи семян зависит от нескольких факторов. В первую очередь, это качество семян, постоянное их наличие и широкий ассортимент. Потребитель обращает внимание на тот авторитет, которым пользуется предлагающая семена компания, а также на уровень сервиса и поддержки. Важно также, чтобы товар был «раскрученным», то есть, необходимы постоянные вложения в рекламу. У фермерских хозяйств наибольшей популярностью пользуются сорта, о которых имеются многочисленные достоверные данные, либо сорта, в достоинствах которых покупатель уже имел возможность лично убедиться. Если же речь идет о выборе между двумя сходными гибридами, скорее всего, предпочтение будет отдано более «раскрученному» и дешевому. Важно также, чтобы фермер мог надеяться на постоянную консультационную помощь опытных агрономов, возможность воспользоваться которой предоставит продавец семян.

От качества семенного материала во многом зависит результативность труда сельских хозяйств, поэтому вопрос этот регулируется сегодня на государственном уровне. В настоящее время в России действует ГОСТ на семена, который регламентирует качество и свойства семян, предлагаемых сегодня на российском рынке. Покупатель может быть уверен, что если семена соответствуют ГОСТ, то перед ним – качественный товар. Обработка семян химическими или биологическими веществами допускается, но к ним обязательно должны прилагаться документы, где указывается безопасность использования данных семян.

Сейчас все предлагаемые на российском рынке семена овощных, кормовых и бахчевых культур, относятся к одной из трех категорий: оригинальные, элитные и репродукционные. Производство этих категорий семян регулируется федеральным законом «О семеноводстве». Оригинальные семена имеют право производить оригинатор сорта или лица, им уполномоченные. Элитные семена представляют собой семена, которые получены в результате размножения оригинальных, а репродукционные семена являются семенами поколения, следующего за элитным. Различают также три категории сортовой чистоты семян, для некоторых культур – две категории. Требования, которые предъявляются в настоящее время к сортовой чистоте семян, реализуемых на территории России, являются достаточно жесткими для всех категорий. Для некоторых культур этот показатель достигает 95-97%.

Реализуемые семена обязательно должны иметь маркировку, где указывается наименование культуры, сорта или гибрида, обязательно должен быть указан номер партии, количество семян в упаковке, а также информация о том, что семена удовлетворяют сортовым и посевным качествам. На упаковке также указывается название компании и ее адрес, и обязательно – срок годности семян. Наличие этой информации регламентируется требованиями ГОСТ, и ее отсутствие может говорить о низком качестве предлагаемых семян.

Бизнес по продаже семян

Автор: Administrator

11.04.2010 18:20 - Обновлено 11.04.2010 18:46

Наценка на семена достигает сотен процентов, несмотря на то, что один пакетик с семенами стоит сравнительно дешево, при большом обороте и высокой марже за весенний период компании в розницу и мелким оптом торгующие семенами зарабатывают по 10-20 тыс. долларов. Сезонность бизнеса по продаже семян можно сгладить расширением ассортимента. Логично будет включить в ассортимент магазина, комнатные растения, рассаду, удобрения, цветы.