

РОССИЯ ИМЕЕТ ОГРОМНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НА РЫНКЕ БОБОВЫХ И МАСЛИЧНЫХ КУЛЬТУР

Интервью директора по стратегическому маркетингу и развитию ООО «Кеминова» Александра Долгих

— **Александр Владимирович, виды на урожай этого года неутешительные. Как это отразится на ситуации в АПК в целом и на рынке пестицидов в частности?**

— У агрария две беды — хороший урожай и неурожай. В первом случае на продукцию нет цены, во втором — цены высокие, но нечего продавать.

В этом году цены на зерно очень высокие, даже выше, чем в конце 2008 г. По прогнозам некоторых экономистов, они могут вырасти до 10 тыс. руб/т. Так что аграрии, которые будут с урожаем, смогут заработать, расплатиться с долгами, инвестировать в развитие.

Однако перепады цен, которые мы наблюдаем каждый год, не добавляют АПК стабильности. Необходимо заниматься стратегическим планированием. В России есть программа развития сельского хозяйства. Но, например, до сих пор нет единой зерновой биржи. Хотя зерно — главный экспортный продукт. Мне кажется, это несправедливо: аграрии вынуждены продавать зерно посредникам.

Низкий урожай, который может быть получен в этом году, открывает дорогу для больших спекуляций. С другой стороны, высокие цены на зерно будут стимулировать аграриев к расширению посевных площадей и улучшению технологий выращивания культур с целью повышения их урожайности. После засухи 2010 г. посевные площади зерновых в России увеличились на 500 тыс. га и наметилась тенденция расширения посевов других культур. Это очень хорошо, диверсификация производства повышает экономическую стабильность хозяйства, и ее нужно поддерживать.

— **Каковы перспективы развития сельского хозяйства в России?**

— Россия вступила в ВТО. Теоретически это открывает перспективы для расширения экспорта продукции сельского хозяйства. Но на сегодняшний день страна экспортирует в основном зерно. Остальные продукты, наоборот, импортируются. Поэтому от вступления в ВТО выиграют скорее потребители. А вот производителям овощной и плодово-ягодной продукции и особенно животноводам придется работать в условиях жесткой конкуренции с дешевым импортом. Многие из них могут не выжить в этой борьбе.

В то же время производители зерна в России, на мой взгляд, вполне конкурентоспособны. Важно, чтобы на рынке не было резких скачков цен, вызываемых погодными условиями и конъюнктурными факторами. Правительство приняло ряд очень интересных программ, направленных на повышение урожайности культур и устойчивости сельхозпроизводства в стране.

России нужно искать нишу на мировом рынке. Мы покупаем сельхозпродукции более чем на 100 млрд долл., а продаем на 20 млрд долл. Это соотношение следовало бы поменять. Дисбаланс импорта-экспорта не приносит стране пользы. На мой взгляд, Россия имеет огромные перспективы на рынке бобовых, в первую очередь сои, а также масличных культур — подсолнечника и рапса. Необхо-

димо расширять их посевные площади. Есть прекрасные сорта, которые обеспечивают урожайность до 40 ц/га, разработаны агротехнологии их возделывания.

В целом же мой прогноз таков: трудности останутся. Вступление в ВТО их не уменьшит, а скорее, наоборот, добавит. Однако надо работать. Есть же в России хозяйства, которые и в засуху получают высокие урожаи и работают с прибылью.

— **Как Вы оцениваете фитосанитарную обстановку в стране? Обострилась ли она в последние годы? С чем это связано, на Ваш взгляд?**

— Мне трудно оценивать фитосанитарную обстановку по всей России. Могу сказать о том, что я видел своими глазами. В основном это области Центрального и Центрально-Черноземного регионов. Обстановка там сложная, как всегда.

В этом году проблемы озимых культур связаны с перезимовкой и вредителями. Весна наступила очень резко. В ряде регионов была засуха. Из-за этого некоторые хозяйства Центрального региона не успели применить гербициды. В итоге во время уборки урожая, они испытывали трудности: сорняки мешали работе комбайнов.

Кроме того, в последние годы резко возросло распространение скрытостебельных вредителей. Это связано с нарушением агротехники, повторными посевами зерновых культур, отсутствием необходимой защиты в период вегетации или ее несвоевременным проведением. Причем, если раньше это были известные вредители, такие как шведская, гессенская мухи, то в этом году к ним добавились озимая муха и опомиза. Значительные повреждения нанесли также стеблевые блошки. Практически во всех регионах, где я побывал, на посевах развивались трипсы.

Ухудшение фитосанитарной обстановки, на мой взгляд, связано с недостатком знаний и опыта. В некоторых регионах специалисты осознают проблему, когда сделать уже практически ничего невозможно. Отсюда и потери урожая.

— **Ваш прогноз развития российского рынка СЗР в 2013 г. Как изменятся продажи компании Кеминова на нем?**

— Мы прогнозируем рост в пределах 3—5% по итогам 2012 г. и 8—12% в 2013 г. Опираясь на эти цифры, строим бюджет Кеминовы.

В этом году мы наблюдаем снижение объемов продаж гербицидов. Зато по группе инсектицидов — значительный рост. Продажи фунгицидов остались примерно на уровне прошлого года.

В следующем году продажи пестицидов будут расти более динамично, поскольку, во-первых, маловероятно, что засуха будет продолжаться два года подряд, во-вторых, многие хозяйства обучились технологическим, агротехническим приемам, позволяющим минимизировать действие неблагоприятных природных факторов.

В этом году мы изменили каналы дистрибуции в Сибири, предоставили очень интересные условия сотрудничества компании

«Астра-Кеми». В следующем году ожидаем дальнейшего роста продаж в этом регионе.

Кроме того, мы прогнозируем рост продаж в связи с пополнением портфеля препаратов, которые мы предлагаем на российском рынке.

— **Какие проблемы, на Ваш взгляд, мешают развитию пестицидного рынка в России?**

— Все проблемы от незнания, от нехватки квалифицированных специалистов. Спросите в любом хозяйстве, в любой компании, работа которой касается АПК, — везде одна проблема — кадры. Их дефицит на селе — это комплексная проблема. Нет условий, нет заинтересованности, нет специалистов, нет развития. Разорвать этот порочный круг без помощи государства невозможно.

Вторая проблема касается внедрения новых технологий и сортов. Сорт — это основа любой агротехнологии. Насколько мы обеспечены собственными сортами и гибридами? На каком уровне у нас семеноводство и сортообновление по зерновым культурам? Принятый закон «О селекционных достижениях» не дает ответы на эти вопросы и не помогает их решению в комплексе.

Третья проблема — это сроки регистрации пестицидных препаратов. В России они составляют минимум 4 года. В других странах такое количество времени тратят на регистрацию новых молекул. У нас же регистрируются в основном дженерики — препараты с действующими веществами, которые используются в сельском хозяйстве уже 20—25 лет.

Кеминова работает в Казахстане, Белоруссии, Украине, Молдове — во всех этих странах сроки регистрации составляют 2 года. В Молдове некоторые препараты, разрешенные на Украине, вообще регистрируются директивно.

В России выращивают немало культур, для защиты которых в списке разрешенных пестицидов нет ни одного препарата. Это так называемые «минорные» культуры, посевные площади которых в целом невелики. Во многих странах действует упрощенная процедура регистрации агрохимических продуктов для таких культур. То есть, если препарат уже зарегистрирован на культуре в какой-либо стране мира, то в других странах его регистрируют по аналогии. Или же делается расширение на минорные культуры для препаратов, зарегистрированных в этой стране для защиты основных культур. В этом случае требуется лишь подтверждение биологической безопасности.

Еще одна проблема связана с генномодифицированными (ГМ) культурами. На мой взгляд, довольно странная ситуация: в России разрешено производить продукты питания и корма для животных из ГМ-культур, но запрещено их выращивание. В таких условиях нашим сельхозпроизводителям очень трудно конкурировать, ведь себестоимость производства, и в особенности защиты ГМ-культур, в разы меньше, а их адаптированность к условиям окружающей среды намного выше, чем у обычных гибридов.

— **Продажи компании Кеминова в мире в начале 2012 г. увеличились более чем на 20%, достигнув 260 млн долл. по итогам первого квартала. С чем связан такой резкий рост? Какие продукты и в каких регионах его обеспечили?**

— Кеминова работает более чем в 100 странах мира. Самый большой рынок компании — это Европа. Именно здесь в этом году произошел рост. Ему не помешала даже засуха в Испании и Италии. Кроме того, увеличились продажи в Латинской и Северной Америке. Рост наблюдался в регионах Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки, а также в Австралии и Океании.

Увеличение продаж обеспечили гербициды из группы сульфанилмочевин и инсектициды, на которых специализируется компания Кеминова. В России и странах СНГ выросли обороты инсектицидной группы.

В среднем инсектициды прибавили более 25%, гербициды — 16—17%.

— **Каких объемов продаж планируется достичь по итогам 2012 г.? В 2011 г., по нашим данным, глобальный оборот компании превысил 1 млрд долл.**

— В 2011 г. оборот компании Кеминова составил 5,7 млрд датских крон (950 млн долл.), в этом году плановый показатель — 6 млрд датских крон (1 млрд долл.).

— **Каковы объемы продаж компании Кеминова на российском рынке в 2011 и в 2012 г.? Участвуете ли Вы в проекте обмена данными об оборотах между российскими и зарубежными пестицидными компаниями?**

— На российском рынке оборот компании в 2011 г. составил 13 млн долл., в 2012 г. планируется достичь 13,5 млн долл.

Сейчас продолжают продаваться глифосатсодержащих препаратов, начались продажи протравителей и инсектицидов для осеннего применения. Хочу заметить, что проводить инсектицидные обработки озимых осенью очень важно, т.к. они защищают от злаковых мух.

В проекте по обмену данными мы не участвуем. Этот проект оказался слишком трудоемким для нашей компании — он требует отражения динамики продаж по отдельным продуктам. Мы эту информацию не отслеживаем, для этого требуются дополнительные кадровые ресурсы.

— **Расскажите о каналах дистрибуции препаратов в России и мире. Мы знаем, что в некоторых странах Европы продукты Кеминова продает компания Ариста ЛайфСайенс. С какими еще пестицидными компаниями налажено сотрудничество?**

— Кеминова имеет представительства в основных странах Европы, Северной и Латинской Америки, Азии, Африки. В Испании дистрибуцией занимается компания Агродан, основанная Кеминовой. В России у нас более 70 дистрибьюторов. Хотя раньше их было около 100. В последнее время в дистрибьюторском бизнесе наблюдается тенденция объединения и укрупнения. Но мы работаем как с крупными межрегиональными дистрибьюторскими компаниями, так и с небольшими локальными. Иногда мы также поставляем препараты напрямую в агрохолдинги, но это не более 5% продаж.

В Словакии и Чехии продукты компании Кеминова действительно будет продавать Ариста. Наши препараты дополняют портфолио этой компании, и это позволит сделать комплексное предложение фермерам. Раньше дистрибуцией в этих странах занималась немецкая компа-

ния Стейлер. С начала 2012 г. она полностью принадлежит Кеминове. В конце прошлого года компания выкупила оставшиеся 25% акций этой фирмы.

— **Чем интересна компания Стейлер? Какие препараты она производит?**

— В портфеле этой компании инновационные разработки в области протравителей семян и новая молекула из класса ацетониллидов — петоксамид. В Европе препараты на основе этой молекулы зарегистрированы на подсолнечнике, сое, кукурузе, рапсе и других культурах. Именно они внесли весомый вклад в рост продаж Кеминова в 2012 г.

— **Планируется ли выводить препараты на основе петоксамида на российский рынок?**

— Мы пока не планируем, а лишь рассматриваем возможность регистрации препаратов на основе петоксамида на российском рынке. Эти препараты обеспечивают высокую эффективность защиты от сорняков, но их стоимость велика. В Европе затраты на их применение окупаются, а вот в России, где урожайность масличных культур ниже, могут возникнуть трудности с возвратом инвестиций.

— **Как развиваются ваши заводы в Дании и в Индии? Планирует ли компания расширить производственные мощности?**

— Компания Кеминова имеет собственные заводы в Бразилии, Индии, Австралии и Дании. Кроме того, она размещает толлинговые заказы на протравители, фунгициды и некоторые гербициды во Франции. Практически все инсектициды, а также глифосаты производятся в Дании. В Индии выпускаются пиретроиды и сульфанилмочевины. В Германии на заводе Стейлер, который перешел в собственность Кеминовой, производят сульфанилмочевины, протравители.

Производственная площадка в Дании развивается очень динамично. В этом году там закончилось строительство новых современных мощностей по выпуску петоксамида. Там же будут формулироваться препараты на его основе. На других заводах расширение производства пока не планируется.

— **Многие мировые пестицидные компании занимаются также созданием ГМ-сортов и производством семян. Будет ли Кеминова развивать это направление?**

— Таких планов у компании Кеминова нет. Да, это очень перспективное направление, которое динамично развивается и приносит высокий доход. Но чтобы развивать его, нужны огромные инвестиции. Лишь крупные мультинациональные компании могут позволить себе заниматься созданием ГМ-растений и производством семян. У компании Кеминова другая стратегия. Мы занимаемся любимым делом, оставаясь специалистами в области защиты растений, и производим оригинальные продукты в современных формуляциях.

Кеминова имеет несколько патентов на пиретроиды и фосфорорганические инсектициды. В лабораториях компании ведется постоянная работа по совершенствованию формуляций препаратов. Тенденция такова, что новых молекул с каждым годом появляется все меньше. Если раньше их число могло достигать 15—20 в год, то сегодня — 3—5. В то же время перспективы развития рынка дженериков огромные. Будущее — за комбинаторной химией, за новыми формуляциями и комбинациями известных действующих веществ. Потому мы активно развиваем это направление.

— **Расскажите о новинках, которые появятся в России в следующем году.**

— В 2013 г. расширится наш гербицидный портфель. Мы ожидаем регистрацию препарата для защиты кукурузы на основе никосульфурона. Концентрация действующего вещества в этом гербициде в 6 раз выше, чем в ранее зарегистрированных препаратах на основе никосульфурона в препаративной форме масляная дисперсия. Кроме того, планируется завершить регистрацию комбинированного гербицида для защиты зерновых культур.

На зерновых культурах регистрируется также новый фунгицид на основе комбинации флутриафола и тебуконазола. Этот препарат уже в течение 4 лет успешно применяется в Молдове, Украине, Белоруссии и Казахстане. Мы надеемся, что он найдет свое место и на российском рынке.

На завершающей стадии регистрации находится и другой комбинированный фунгицид на основе флутриафола. Планируется также вывести на рынок граминицид для пшеницы с феноксапроп-П-этилом в концентрации 120 г/л.

Часть из этих препаратов была анонсирована еще в прошлом году, однако из-за трудностей регистрационного процесса в России они до сих пор не получили свидетельства.

— **Есть ли в портфеле компании средства для борьбы с бактериальными болезнями растений?**

— Нет. Для борьбы с бактериозами обычно используются антибиотики и медьсодержащие препараты. Антибиотики в России запрещены, препараты с медью Кеминова не производят.

— **В прошлом году Вы говорили, что рассматриваете возможность формулирования нескольких препаратов на территории РФ. Принято ли в итоге решение об организации локального производства?**

— Кеминова не планирует производить препараты в России. В связи с вступлением в ВТО дотации, которые можно было получить на препараты, выпущенные внутри страны, скоро будут отменены. А значит, выгоды от наличия местного производства исчезнут.

— **Готова ли компания Кеминова участвовать в программе утилизации тары из-под пестицидов финансово и организационно?**

— Да, мы готовы участвовать. Поскольку мы импортируем препараты, для нас это будет просто, т.к. утилизационный сбор планируется включать во ввозную пошлину. Это приемлемая процедура, мы ее поддерживаем.

— **Как Вы считаете, насколько серьезна проблема контрафактных пестицидов в России? Какие меры предпринимает Кеминова для защиты от подделок?**

— Кеминова активно участвует во всех мероприятиях, направленных на борьбу с контрафактом. Это очень серьезная проблема в России. Мы разработали и внедряем собственную программу защиты от подделок. Она включает специальную защиту канистр, использование особых крышек, тарной этикетки с голограммами и маркировкой симпатическими чернилами. По совокупности всех этих признаков можно легко и быстро идентифицировать наши оригинальные препараты.

В Казахстане эта программа уже работает, со следующего года мы планируем начать ее внедрение в России. В новой защищенной упаковке в 2013 г. на российский рынок появятся 8 препаратов. Донести ее отличительные черты до потребителей будут наши дистрибьюторы.

Беседа вела Диана Насонова