

АПК РОССИИ МОЖЕТ ПРОИЗВОДИТЬ В РАЗЫ БОЛЬШЕ

Интервью генерального директора ООО «Кеминова» Йозефа Фекете

— **С какими результатами компания Кеминова закончила 2013 г.?**

— В 2013 г. мы поработали очень успешно. Продажи выросли на 18% по сравнению с предыдущим годом и достигли 420 млн руб. Этим результатом я доволен. И надеюсь, что в 2014 г. мы его еще улучшим.

— **Вы возглавляете российский филиал Кеминовы чуть более года. Что изменилось в компании с вашим приходом?**

— Мы расширили и реорганизовали офис, обновили веб-сайт компании. Укрепили нашу команду. Зарегистрировали 8 новых продуктов, которые будут активно выходить на рынок в 2014 г. Повысили продажи. Поэтому я могу с уверенностью сказать: год был очень успешным.

— **Как оцениваете результаты вашей работы?**

— Мы сделали то, что планировали. И я удовлетворен результатами. И хотя для меня это новая компания, но поскольку я уже имею опыт в этом бизнесе, я вижу, что она очень перспективная и имеет огромные возможности для дальнейшего роста.

Мы поняли, что нужно инвестировать. Конечно, всем хочется меньше вкладывать и больше продавать, но это невозможно. Я считаю, что инвестировать в России очень выгодно. Во-первых, сельское хозяйство в стране еще далеко от вершин развития и оно может давать в разы больше. Во-вторых, если мы не вкладываем в новые регистрации, в людей, то у нас нет будущего. Поэтому я очень рад, что штаб-квартира компании приняла мой послы относительной необходимости инвестиций.

— **Какие продукты продемонстрировали наибольшую динамику в 2013 г.?**

— Наиболее успешно в прошлом году продавалась инсектицидная группа, в частности такие препараты, как Импакт, Вантекс, Данадим Эксперт. Это наши лидирующие продукты. Несмотря на то что год в целом был не инсектицидный и погода не способствовала развитию вредителей, спрос на Данадим Эксперт, например, был очень высок.

Кроме того, хорошие результаты показал новый инсектицидный протравитель Пикус на основе имидаклоприда. Для него это был первый год продаж, но уже очень успешный.

С другой стороны, нас разочаровал глифосат, потому что это абсолютно не маржинальный продукт. Хотя мы реализовали запланированные объемы, доходы от продаж оказались намного ниже, чем ожидалось.

— **В интервью газете «Защита растений» в прошлом году вы говорили, что собираетесь сместить фокус с глифосата на продвижение других препаратов...**

— Мы так и сделали. В 2013 г. мы продали значительно меньше глифосата, чем в предыдущие годы. Его доля не превысила 10% от общего оборота. В дальнейшем мы планируем продвигать только препараты на основе глифосата для специальных целей или в мелкой фасовке. В реализации крупных объемов этого гербицида я пока не вижу перспектив. Только если в России начнут выращивать в больших масштабах устойчивые к нему ГМ-культуры. На этот случай мы имеем 3 форму-

ляции глифосата, и их производство будет продолжаться.

— **Как давно вы начали поставлять пестициды для ЛПХ? Какова их доля в общем объеме продаж компании?**

— У нас есть хороший профессиональный партнер, с которым мы работаем по направлению ЛПХ уже около 4 лет. Он занимается расфасовкой и реализацией нескольких препаратов, среди которых, например, инсектицид на основе малатиона. В будущем мы планируем пополнить список продуктов в мелкой фасовке, но для этого нужно пройти необходимые процедуры регистрации. Планируется также увеличить число партнеров, сфокусированных на рынке ЛПХ. Напрямую заниматься мелкой фасовкой мы не намерены, т.к. это специальный бизнес. Мы поставляем готовые препараты в 200 или 1000-литровых контейнерах, а партнер ее фасует в мелкую тару. Важно, чтобы это делалось качественно, поэтому к выбору партнеров мы подходим очень тщательно.

В 2014 г. мы начинаем регистрацию нового портфеля микронутриентов и удобрений. В этом сегменте также есть место для мелкой фасовки. Однако они появятся на рынке не раньше чем через 2 года. Сейчас доля препаратов для ЛПХ в обороте Кеминовы менее 3%. Пока это незначительный бизнес в России, однако он будет расти.

— **Почему вы решили заниматься поставкой микроудобрений?**

— Мы считаем, что, работая на аграрном рынке, нужно предлагать что-то новое. Это могут быть микроудобрения, адъюванты или другие препараты, связанные с пестицидным бизнесом. В портфеле Кеминовы много фунгицидов, в том числе новых, с которыми можно прекрасно сочетать применение микронутриентов и удобрений. Кроме того, во многих регионах России сельское хозяйство ведется в стрессовых для растений условиях, часто возникает засуха, а микроудобрения помогают растениям выдерживать стрессовые ситуации и давать хороший урожай.

Поэтому мы подписали договор с испанской компанией Servalesa — производителем микронутриентов и удобрений, которые успешно продаются на рынках Западной Европы и Южной Америки. В СНГ Кеминова стала эксклюзивным поставщиком продукции компании. Основные рынки — это Россия, Белоруссия и Украина. На российский рынок планируется вывести 6 продуктов к 2016 г. Регистрировать их проще, чем пестициды, поэтому процесс займет 2 года.

Для Кеминовы это важный шаг. В России предложение микроудобрений пока незначительно, до масштабов Западной Европы еще далеко. Например, в Венгрии и в Польше Кеминова продает очень много продуктов из этого сегмента. Компания имеет опыт продвижения микроудобрений во многих странах. С 2001 г. она владеет фирмой Headland, которая специализируется на микронутриентах и удобрениях и имеет хорошее портфолио.

Мы видим тенденцию — с увеличением стрессовых условий в растениеводстве спрос

на микроудобрения растет. Раньше в России в начале вегетации никогда не было 40°C, или как в прошлом году, когда в апреле еще лежал снег, а в мае резко настала жара. Климат меняется, поэтому антидепрессанты для растений будут востребованы все больше и больше. Разумеется, они потребуют дополнительных инвестиций от аграриев, однако, если они хотят получать большие и качественные урожаи, это необходимо. И если Россия намерена увеличивать среднюю урожайность, то без микроудобрений не обойтись. Потенциал их использования велик не только на зерновых, но и на овощных и бахчевых культурах, а также в садах и виноградниках. Микронутриенты нужны не только во время вегетации, но и в период хранения, где они помогают дольше и качественнее сохранять урожай.

— **Расскажите о вашей команде. Как она изменилась за последнее время?**

— За год наша команда выросла на 20%. Я считаю, что без людей невозможно наращивать продажи. Кеминова в России — небольшая компания. Поэтому, чтобы осуществить наши планы на ближайшие 5 лет, мы в первую очередь укрепили команду.

— **Что поменялось во взаимоотношениях с партнерами и дистрибьюторами?**

— За последние 5 лет у нас сформировался широкий круг дистрибьюторов — это 75—80 компаний. В прошлом году появилось лишь несколько новых партнеров. Но главное — мы изменили подход к бизнесу. Около 80% продаж нашей продукции делают всего 20 крупных дистрибьюторов. Однако мелкие специализированные фирмы для нас также важны, т.к. с ними можно решать специальные вопросы клиентов.

Например, у нас есть партнер, который фокусируется на защите садов. В прошлом году он получил эксклюзивное право продажи нового инсектицида Крафт на основе абамектина.

Мой принцип — нет невозможного в бизнесе. Всего в 2013 г. у нас появились эксклюзивные договоры по нескольким продуктам, среди которых инсектицид Вантекс, фунгицид Импакт Супер, Импакт Эксклюзив и Зуммер, а также территориальный договор по ЮФО на Пикус. Решения такого не было. Я считаю, что это важно, потому что дистрибьюторы зарабатывают все меньше и меньше. Получая эксклюзив, они имеют стабильную прибыль и могут инвестировать в развитие. Но главное — они считают продукт своим, и поэтому стараются увеличивать объемы продаж, продвигать его на рынке, совершенствовать, предлагать новые расширения. Это очень важно. Разумеется, мы обеспечиваем техническую и технологическую поддержку, проводим демонстрационные опыты.

— **Начала ли компания практиковать прямые продажи?**

— Да. Мы выиграли несколько тендеров на поставки СЗР в агрохолдинги Белгородской области в прошлом году и несколько — уже в текущем. Но это непростой бизнес. Проблема агрохолдингов в том, что им важна не столько биологическая эффективность препаратов, сколько их цена.

Мы не намерены снижать цены ради возможности поставок в агрохолдинги, просто имеем несколько продуктов, конкурентоспособных по этому параметру. Но должен сказать, что ориентация только на цену при выборе пестицидов — это путь к производству некачественной сельхозпродукции. Многие дистрибьюторы продают СЗР агрохолдингам без маржи. Это может привести к поставкам низкокачественной продукции или даже контрафакта.

— Как развивается Кеминова в странах СНГ?

— В Белоруссии в 2013 г. были большие остатки у дистрибьюторов, а также плохая ситуация с финансированием. В текущем году обстановка улучшилась, однако работать там все равно трудно, поскольку влияние государства на рынок очень велико.

В Казахстане в прошлом году продажи упали. На рынке оставалось большое количество препаратов из-за засухи 2012 г. Урожайность в 2013 г. там получили высокую, но из-за дождей столкнулись с проблемами при уборке, и, как и в России, получили зерно очень низкого качества.

В текущем году ситуация осложняется тем, что у нашего единственного дистрибьютора, с которым мы работаем на эксклюзивных условиях уже несколько лет, наблюдаются серьезные финансовые и организационные проблемы.

Кроме того, в 2014 г. мы начали первые прямые поставки из Дании в Узбекистан.

— Как влияет на ваш бизнес падение курса рубля, которое происходит сейчас в России?

— Это наша головная боль, потому что мы считаем себестоимость производства в датских кронах, импортируем препараты в долларах, а продаем за рубли. Если курс сильно изменится, нам придется поднимать цены, чтобы покрыть растущие расходы. Однако в рыночных условиях возможность увеличения цен очень ограничена. Будем надеяться, что ситуация стабилизируется.

Нестабильность валютного рынка касается всех компаний — как импортеров готовых препаратов, так и российских производителей постпатентных продуктов, которые вынуждены закупать сырье за рубежом. Китайский юань укрепляется, и техническое сырье там становится все дороже и дороже. Как я и прогнозировал, себестоимость производства в Китае растет и некоторые действующие вещества китайского производства уже стали дороже, чем в Западной Европе. Пример — дикамба.

— Как, на ваш взгляд, может измениться ситуация в связи с тем, что из-за дождей в прошлом году аграрии не смогли вовремя убрать часть урожая, в частности кукурузы и подсолнечника, а также посеять озимые на запланированных площадях?

— Из-за недосева осенью на рынке осталось много протравителей, что негативно скажется на результатах продаж в этом сегменте. Но основная проблема — это деньги. Качество урожая низкое, объемы большие, поэтому цены на зерно в России упали на 20—25%. Задолженность аграриев дистрибьюторам увеличилась. Из-за этого небольшие компании могут даже уйти с рынка. Этот процесс продолжается уже несколько лет, но в текущем году он может ускориться.

Дистрибьюторы продолжают укрупняться и объединяться. Это мировые тенденции. В

Англии, например, 4 дистрибьютора покрывают весь рынок. И в России концентрация необходима, потому что она обеспечивает финансовую стабильность.

— Ваш прогноз развития рынка СЗР в 2014 г. и компании Кеминова на нем?

— Думаю, что рост продолжится. Конечно, многое зависит от погодных условий. Если не случится каких-то природных катаклизмов вроде затяжных дождей или засух, то от 3 до 5% рынок СЗР прибавит. Влияние окажут также ситуации на валютном и зерновом рынках. От этого зависит, сколько денег останется у аграриев на приобретение пестицидов.

Год будет трудным. Тем не менее наша цель — увеличить оборот на 10%. Мы ожидаем повышения продаж инсектицидов по сравнению с прошлым годом, когда было мало вредных объектов, а также — гербицидов, поскольку засоренность полей растет.

— Какие новые продукты предложит компания в этом году?

— Мы зарегистрировали 8 новых препаратов: Крафт — инсектоакарицид на основе абаментина для защиты садов, виноградников и овощных культур; Зуммер — контактный фунгицид на основе флуазинама для картофеля, садов и виноградников; Импакт Супер и Импакт Эксклюзив — два комбинированных фунгицида для зерновых культур; Фокстрот Экстра и Фокстрот Турбо — противозлаковые гербициды для яровой пшеницы; инсектицидный протравитель семян — Пикус, регистрацию которого мы получили еще весной прошлого года.

В этом году мы также предлагаем технологические пакеты для выращивания кукурузы, содержащие гербициды: на основе никосульфурона — Инновейт и на основе тифенсульфурон-метила — Атон совместно с адьювантом Фортуна. Биологическая эффективность этих пакетов прекрасная, гектарная себестоимость — конкурентоспособная. А поскольку кукуруза имеет большие перспективы в России и ее посевные площади каждый год растут, мы ожидаем высокий спрос на пакеты для ее защиты против злаковых и двудольных сорняков.

Кроме того, в 2014 г. начнутся продажи акарицида на основе феназахина Диметан от компании Govan. Кеминова получила эксклюзивные права на продажу препарата в СНГ. Он удачно дополняет наше портфолио для защиты садов.

Еще появится топ-продукт в сегменте адьювантов. Это новый органосиликоновый препарат немецкой компании Evonika, который производится по самым современным технологиям и имеет очень низкую гектарную норму расхода.

Ожидается также завершение регистрации 4-х продуктов, которые поступят на рынок во 2-й половине сезона. Среди них 2 комбинированных препарата для защиты зерновых культур: инсектоакарицид на основе диметоата и гамма-цигалотрина и фунгицид, содержащий флутриафол и азоксистробин, который уже имеет регистрацию в Беларуси. Третий продукт — это регулятор роста для предупреждения полегания зерновых на основе тринексапак-этила, четвертый — инсектицид, содержащий тиаклоприд, для защиты садов, виноградников и рапса.

— Как вы считаете, с какими технологиями, продуктами и решениями связано будущее отрасли защиты растений?

— Как я уже отмечал, первое — это микронутриенты и микроудобрения. Второе

— препараты, которые помогают растениям поглощать и удерживать влагу. Что касается пестицидов, то я не ожидаю большого прорыва в сфере создания новых молекул. Тенденция такова, что новых д.в. разрабатывается все меньше и меньше. Денежная ситуация не позволяет инвестировать в этом направлении. Если раньше создание, регистрация и продвижение новых молекул обходились в 80—100 млн долл., то сегодня — 300 млн долл. Даже крупные компании с трудом находят эти средства.

— Какие пробелы существуют в законодательстве РФ в части регистрации пестицидов, на ваш взгляд?

— Регистрационная система в России не позволяет выводить на рынок препараты для минорных культур. Посмотрите Госкаталог — там практически нет пестицидов для защиты овощей, бахчевых, косточковых культур, а также лекарственных растений. Потому что затраты на их регистрацию очень высоки. Нишевые культуры, выращиваемые в небольших объемах, не важны для пестицидного бизнеса, но очень важны для страны. Если упростить процедуру регистрации СЗР для них, государство в итоге заработает больше.

Другая проблема — это сроки. За 4 года, в течение которых длится регистрация, ситуация на рынке сильно меняется. В итоге выход новых препаратов может быть уже не таким успешным, как планировалось.

— В России принято постановление о регистрации ГМО, которое фактически разрешает выращивание ГМ-растений. Как вы считаете, какое влияние это окажет на рынок СЗР?

— У меня особое отношение к ГМО. Думаю, что сбрасывать со счетов их нельзя. Но, на мой взгляд, выращивать ГМ-культуры нужно в бедных странах Африки и Азии, где люди голодают и технологическое развитие сельского хозяйства очень низкое по сравнению с Европой или Северной Америкой. Там действительно нужны ГМ-культуры, позволяющие снизить использование пестицидов, потому что технологический уровень развития земледелия не позволяет применять их грамотно в больших количествах.

Но картина с распространением ГМО в мире совершенно иная. Продажа ГМ-семян — это бизнес, поэтому их продвигают в Северной Америке, Западной Европе, Украине и России.

На мой взгляд, подход к выращиванию ГМ-культур должен быть дифференцированным. Например, на хлопчатнике или техническом льне я вижу место ГМ-сортам. Но, например, выращивать ГМ-кукурузу в Краснодарском крае, где сорта традиционной селекции запросто дают более 100 ц/га, я не вижу смысла.

Надеюсь, что в России понимают это. Несмотря на то, что многие аграрии не поддерживают идею выращивания ГМ-сортов.

Европа против ГМО. Мы не знаем, как пища из ГМ-культур влияет на здоровье человека.

Обмануть природу невозможно. Она найдет адекватный ответ. В Америке, например, где ГМ-культуры выращиваются на больших площадях, появляются новые сорняки и новые вредители, устойчивые к ГМО. Будем надеяться, что в России не повторят этот печальный опыт.

Полный текст читайте на портале www.agroxxi.ru

Беседу вела Диана Насонова