

РОССИЯ МОЖЕТ КОРМИТЬ ВСЮ АЗИЮ И ПОЛОВИНУ ЕВРОПЫ

Интервью генерального директора ООО «Кеминова» Йозефа Фекете

— **Вы недавно вернулись в Россию, чтобы возглавить филиал Кеминовы. Ваш первый шаг на посту руководителя?**

— Для меня это новая компания, но не новая страна. Я очень люблю Россию. Здесь я жил 4 года, когда возглавлял компанию Кемтура, с 2006 по 2010 г.

Мои первые шаги в Кеминове были связаны с кадровыми перестановками и расширением штата сотрудников.

— **Как вы видите ситуацию на российском рынке средств защиты растений и развитие компании на нем? Ваш прогноз на 2013 г.?**

— В Восточной Европе всего две страны с активно развивающимся сельским хозяйством — это Украина и Россия. Думаю, российский рынок средств защиты растений (СЗР) продолжит расти и может прибавить от 6 до 10% в 2013 г. Конечно, многое зависит от продаж глифосата — это основной продукт. Надеюсь, что погодные условия будут благоприятными и не преподнесут очередного сюрприза вроде засухи, как в прошлом году. Пока снега много и состояние озимых внушает оптимизм.

Что касается компании Кеминова, то основная задача, которая стоит перед нами, — это увеличение объема продаж. Мы планируем вырасти на 10% по сравнению с прошлым годом. В 2012 г. наш оборот составил около 13 млн долл.

— **Изменится ли политика продвижения продукции Кеминова на рынок?**

— Да, изменится. Мы намерены сместить фокус с низкорентабельных препаратов на основе глифосата на другие наши продукты. В этом году появляются интересные новинки, 3 уже зарегистрированы, еще 5 ожидаются в 2013—2014 гг. В портфолио добавится больше фунгицидов, протравителей, укрепятся позиции по инсектицидам. Кроме того, появятся акарицид и новый противозлаковый гербицид, не имеющий аналогов на рынке.

В ближайшие годы мы продолжим выводить на рынок новые продукты и предлагать в первую очередь необходимые СЗР. Это не значит, что мы не будем продавать препараты на основе глифосата. Просто их доля в объеме продаж снизится.

Кроме того, мы намерены укрепить взаимоотношения с партнерами. У нас солидная дистрибьюторская сеть, которая включает около 80 компаний. Для стратегических партнеров планируется разработать более благоприятные условия сотрудничества, в том числе приемлемые варианты кредитования. Мы не будем раздавать препараты. Это не мой принцип. Мы будем искать взаимовыгодный компромисс.

— **Какие угрозы для развития бизнеса вы видите на российском рынке?**

— Основная проблема в России — это контрафакт. Некачественные продукты неизвестного происхождения, которые попадают на рынок и продаются по очень низким ценам, — это главная угроза честному бизнесу.

Другая большая проблема — на рынке появляется очень мало новых препаратов. Это связано с высокой стоимостью регистрации в России, а также длительностью и непредсказуемостью этого процесса. Начиная регистрацию нового препарата, никто не скажет, когда она закончится. Поэтому фирмы очень осторожно смотрят на российский рынок. Они регистрируют гораздо меньше препаратов, чем могли бы, ведь за 3—5 лет регистрации ситуация может измениться, и продукт рискует оказаться невостребованным.

Стоимость регистрации одинаково высока как для массовых, так и для нишевых препаратов. Это одна из основных причин, почему большинство компаний не выводят на рынок, например, СЗР для овощных культур: затраты на регистрацию не окупаются. Ситуация плоха как для пестицидных компаний, так и для сельхозпроизводителей, которые не получают многие хорошие препараты, имеющиеся в распоряжении аграриев других стран.

Еще одна проблема — обилие дженериков. Под дженериками я понимаю простые копии оригинальных СЗР с истекшим сроком действия патентной защиты. Производители дженериков не инвестируют в новые формуляции и комбинации действующих веществ (д.в.). Нередко у этих препаратов неизвестны производители д.в. и сомнительное качество формуляции.

Компания Кеминова — не дженериковая. Я называю такие компании — off-patented. Они имеют свои молекулы, а также д.в. с истекшим сроком патентной защиты, разработанные другими компаниями. Из этих д.в. создаются новые комбинации, которые несут на рынок новое качество, более высокую биологическую эффективность.

Кеминова, например, имеет собственные заводы по производству д.в. и инвестирует в разработку новых формуляций. Поэтому я не хочу, чтобы нас называли дженериковой компанией. Сегодня продукты с истекшим сроком действия патентной защиты есть и у крупных мировых пестицидных компаний, которые являются оригинаторами д.в.

Вообще, на российском рынке проблем немало. Здесь очень трудно давать прогнозы. Страна огромная, погодные условия везде разные, и может сложиться так, что именно там, где ты работаешь, случится засуха или возникнут другие проблемы.

Статистика продаж пестицидов в России отсутствует, и никто не знает точного объема рынка. Из-за этого трудно плани-

ровать. Когда мы выводим на рынок новые препараты, мы руководствуемся в большей степени интуицией, чем какими-то маркетинговыми исследованиями, потому что они не всегда отражают реальную картину рынка.

Думаю, подобные проблемы есть не только в России, но и в других странах, где рынок пестицидов активно развивается. Например, в Китае, несмотря на жесткий государственный контроль, не известно даже точное количество производителей д.в.

— **Как вы оцениваете объем российского рынка пестицидов?**

— По моим подсчетам, в прошлом году он составил около 800 млн долл. Потенциально, на мой взгляд, рынок пестицидов России мог бы достичь уровня Франции — это примерно 2,5 млрд долл. Если цены на пшеницу, кукурузу продолжат расти, это будет стимулом к дальнейшей интенсификации производства и, как следствие, к увеличению использования СЗР.

— **Каковы перспективы развития сельского хозяйства и пестицидного бизнеса в России?**

— Россия имеет огромный потенциал в сельском хозяйстве. В стране сосредоточено 10% посевных площадей мира и есть все необходимые ресурсы для производства сельхозпродукции, а также знания и люди. Конечно, нужна господдержка. Например, в развитии орошения на юге страны, а также в строительстве дорог, портов, элеваторов — словом, в совершенствовании инфраструктуры сельского хозяйства, доведении ее до мирового уровня.

Если использовать потенциал России на 100%, страна могла бы снабжать продовольствием всю Азию и половину Европы. Не только зерном, но и, например, яблоками. Маленькая Польша за 15 лет стала вторым экспортером яблок в Европе. Россия могла бы с успехом с ней конкурировать — в стране гораздо больше возможностей для интенсивного производства яблок, чем в Европе.

На мой взгляд, в России есть два направления развития: внедрение высоких технологий земледелия в центре и на юге и экстенсивное развитие в Сибири, где огромные территории, но низкие урожаи. В Краснодарском крае, например, можно выращивать по 10—12 т/га пшеницы и по 10 т/га кукурузы на зерно. А в Сибири — производить продукцию с минимальными затратами на гектар.

Что касается пестицидного бизнеса, то основным рынком останется защита зерновых. Россия — зерновая страна, обладающая одними из самых масштабных в мире площадями посева зерновых культур. Потенциал использования СЗР здесь еще очень велик.

Рынок защиты кукурузы также будет расти. Даже президент России заявил, что страна намерена увеличивать производство этой культуры, т.к. это основа кормовой базы животноводства.

Очень интенсивно увеличивается производство масличных, прежде всего рапса. Это еще один потенциал роста пестицидного рынка. 20 лет назад рапсом в России почти никто не занимался. Сегодня страна стала ведущим производителем этой культуры в Восточной Европе.

Защита сахарной свеклы — традиционно привлекательный рынок. Надеюсь также, что в России будет развиваться садоводство и виноградарство, а с ними и рынок СЗР для плодовых культур. Процесс интенсификации садоводства уже начался в Краснодарском крае. Думаю, он продвинется и в другие регионы.

— Угроза появления на российском рынке ГМ-гибридов сахарной свеклы и других культур вас не пугает?

— Мы надеемся, что Россия останется свободной от ГМ-культур. В моем представлении эти культуры нужно выращивать в Африке, где голод. Россия может производить огромное количество качественного продовольствия, не прибегая к ГМ-технологиям.

Я не против ГМ-гибридов, если речь идет о технических культурах, например о хлопчатнике. Но съедобные растения, на мой взгляд, должны выращиваться по традиционным технологиям. В России достаточно земли и других ресурсов, чтобы производить качественные сельхозпродукты в больших количествах. Страна обладает самой большой в мире площадью пашни и крупнейшими водными ресурсами. Конечно, как я уже говорил, нужна господдержка в вопросах развития мелиорации и орошения. Но необходимости внедрять в России ГМ-сорта и гибриды я не вижу.

— Как вы оцениваете перспективы рынка оригинальных препаратов в России и мире?

— У Кеминова есть несколько оригинальных продуктов, и, надеюсь, скоро их список еще пополнится. Проблема в том, что стоимость разработки и продвижения на рынок совершенно нового препарата с каждым годом увеличивается. Нужно вложить 200—300 млн долл., чтобы с нуля создать и вывести на рынок новую молекулу. Даже огромные компании с трудом находят возможности столько инвестировать.

Поэтому они стараются как можно дольше держать патенты. Сегодня многие занимаются созданием новых комбинаций из старых молекул, совершенствованием формуляций и прочим «макияжем». Кеминова также создает новые формуляции, например, препарата на основе гамма-цигалотрина, и планирует разработку комбинированных препаратов на его основе.

Год за годом доля оригинальных препаратов на рынке снижается. Это мировая тенденция. В сельском хозяйстве не так уж много денег, прибыль невысока, и это ограничивает возможности инвестиций в новые разработки. Некоторые производители пестицидов покупают новые молекулы

у небольших исследовательских компаний, которых немало, например, в Японии.

— В этом году Кеминова отмечает юбилей — 75 лет со дня основания. Как изменилась компания за это время? Каковы наиболее значимые этапы развития?

— В Кеминове очень многое было сделано за последние 20 лет: компания выкупила несколько оригинальных молекул, среди которых диметоат, и очень сильно выросла. 20 лет назад это была маленькая датская компания с незначительным пестицидным бизнесом, известная лишь в Северной Европе.

Сегодня Кеминова занимает 13-е место в мире с оборотом более 1 млрд долл. (по итогам 2012 г.). Продукты компании продаются в Северной и Латинской Америке, Африке, Азии, Австралии и Новой Зеландии. Конечно, наиболее сильные позиции Кеминова имеет в Европе, это исторически сложившийся рынок. Однако продажи в других странах мира стабильно растут. Компания с оптимизмом смотрит в будущее. Ее цель — попасть в десятку мирового рейтинга.

В СНГ Кеминова имеет филиал в России и офис в Киеве (Украина). В Казахстане компания работает через партнера — фирму Астык-Сервис-КЭА. Кроме того, препараты успешно продаются в Белоруссии и Молдове.

— Мы знаем, что создатель компании Гунар Андреасен в 1943 г. пожертвовал акции фонду при университете Архуса. После этого Кеминова фактически стала государственной компанией...

— Кеминова — негосударственная компания. Основная часть ее акций принадлежит частному фонду при университете Архуса. Остальные — продаются на бирже Дании.

Да, Кеминова единственная компания на пестицидном рынке, которой владеет научное учреждение. В то же время это публичная компания. Публичность обязывает регулярно делать финансовые отчеты, публиковать данные и достигать запланированных показателей продаж и прибыли. В противном случае биржа мгновенно реагирует и котировки акций могут снижаться.

— На 2013 г. приходится еще один юбилей — 10 лет работы на российском рынке. Как вы оцениваете прошедший период? Каковы ваши планы на следующие 10 лет?

— Конечно, это был трудный период. Решение продавать за местную валюту — всегда риск. Особенно в стране с высокой инфляцией и угрозой девальвации рубля. Тем не менее в последние 5 лет, несмотря на мировой кризис и проблемы с реализацией препаратов на основе глифосата, компания имеет стабильные финансовые показатели. Это очень важно для нас.

За 10 лет ситуация в сельском хозяйстве России заметно улучшилась. Появилась стабильная дистрибьюторская сеть, надежные партнеры, с которыми приятно работать.

Россия для Кеминовой — стратегическая страна. Здесь мы входим в десятку пести-

цидных компаний и намерены укреплять позиции. У нас есть план развития на 5 лет. Будем инвестировать минимум 5—10% от оборота ежегодно, т.е. около 1 млн долл., в персонал и в регистрацию новых продуктов.

Также мы рассматриваем варианты приобретения местных компаний. Вы знаете, что 2 года назад Кеминова купила немецкую фирму Стейлер. Не исключено, что мы приобретем какую-то компанию на российском рынке. Это может быть производитель патентных продуктов, который имеет 30—40 регистраций на территории России. Возможно, мы также организуем совместное производство.

— Как изменились российские аграрии за последние 10 лет?

— Мы видим больше инвестиций. Крупные агрохолдинги, которые появились в России, на мой взгляд, правильный вектор развития. Они имеют деньги и вкладывают их в производство сельхозпродукции. Мелкие хозяйства страдают, как и везде в мире. Им гораздо сложнее инвестировать, т.к. у них маленькие обороты, им труднее получить кредит. Зная об этих проблемах, мы, как и другие пестицидные компании, нередко берем на себя функции банков, поставяя продукцию на кредит.

— Какова доля крупных агрохолдингов в структуре ваших клиентов?

— Сейчас мы ведем переговоры с тремя большими холдингами о том, чтобы начать прямые продажи. Первые поставки могут состояться уже в этом году. Раньше мы продавали препараты только через дистрибьюторскую сеть. Но сегодня агрохолдинги, закупаящие огромное количество пестицидов, не хотят посредников. Поэтому мы планируем перейти к сотрудничеству напрямую.

— В США в последнее время столкнулись с огромной проблемой — ростом числа сорняков, устойчивых к глифосату. Перенос генов от ГМ-культур не при чем, ситуация связана с интенсивностью применения препаратов на его основе. В России продажи глифосатсодержащих гербицидов растут на 10—15% в год. Как вы считаете, угрожает ли нашему сельскому хозяйству опасность возникновения резистентности у сорняков?

— В США и Латинской Америке применение глифосата дошло до того, что, кроме него, практически ничего не использовали. Это связано с внедрением глифосатостойчивых ГМ-сортов. Их удобство для фермеров очевидно — одним препаратом можно решить все проблемы с сорняками. Но природу обмануть невозможно. Когда один препарат используется в огромных количествах, постоянно, без чередования с другими д.в., это неизбежно ведет к возникновению резистентности.

В России вероятность возникновения таких проблем невелика. Интенсивность производства в стране несравнимо ниже, чем в США. Да и ГМ-сортов на нашем рынке нет.

Беседу вела Диана Насонова