

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Выходит с ноября 1995 года

ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

№ 6(211)
2013



Начни всё с чистого листа

www.agroxxi.ru

Все новости



**Андрей
Васильев**

**«РЫНОК
БИОУДОБРЕНИЙ
ИМЕЕТ
ВЫСОКИЙ
ПОТЕНЦИАЛ
РОСТА»**

РЫНОК БИОЛОГИЧЕСКИХ МИКРОУДОБРЕНИЙ ИМЕЕТ ВЫСОКИЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА

Интервью генерального директора ООО «Агролига» Андрея Васильева

— **Андрей Викторович, как вы оцениваете ситуацию на рынке семян России? Некоторые эксперты опасаются, что из-за недостатка предложения в этом году сево многих регионах проводился некачественными или низкосортными семенами и из-за этого в России могут возникнуть проблемы с урожаем. Разделяете ли вы эту позицию? Действительно ли наблюдается рост спроса на семена в этом году? Чем это связано, на ваш взгляд?**

— Аналитики группы компаний «Агролига России» постоянно отслеживают ситуацию на отечественном рынке семян полевых культур. Этот сегмент очень важен для нас, поскольку доля семян в общем объеме продаж компании составляет более 30%.

Предложение семенного материала сахарной свеклы и рапса в этом сезоне полностью удовлетворило потребности земледельцев. Семена кукурузы и подсолнечника тоже были в достаточном объеме.

Аграрии, которые думают о будущем урожае, всегда стремятся приобрести семена заранее. Особенно если речь идет о семенах популярных производителей — Монсанто, Пионер, Сингента и т.п. Еще в ноябре-декабре 2012 г. они позаботились о контрактации нужных им объемов. Могу сказать, что все покупатели ГК «Агролига России», сделавшие заказ в конце 2012 г., были своевременно и полностью обеспечены семенами.

В то же время отдельные земледельцы, которые вспоминают о необходимости закупки семян только к моменту сева, ежегодно испытывают трудности с приобретением качественного семенного материала. Однако в этом году без семян они тоже не остались. Они могли приобрести семена других, менее известных, но не всегда уступающих по качеству зарубежных и российских производителей.

Если посмотреть на ситуацию на рынке семян в динамике нескольких лет, то можно заметить, что устойчивый рост спроса, и прежде всего на семена кукурузы, действительно наблюдается. Объясняется это просто: все потребители рано или поздно приходят к пониманию того, что получать стабильные и хорошие урожаи можно только при севе качественными семенами с высоким генетическим потенциалом.

Касательно присутствия на рынке некачественных и низкосортных семян — вероятность возникновения такой проблемы исключать нельзя. В этом случае я могу порекомендовать сельхозпроизводителям только одно — приобретать семенной материал только у официальных дистрибьюторов.

— **Как вы считаете, какие культуры наиболее выгодно выращивать в текущем сезоне и на перспективу?**

— Все более выгодной зерновой и кормовой культурой становится кукуруза. Этому способствует появление на рынке новых высокопродуктивных гибридов, продвижение посевов на север и восток, а также рост потребности животноводства в фураже.

Хорошими перспективами обладают рапс и соя. У этих технических культур есть потенциал роста как площадей, так и урожайности. Спрос

и емкость рынка позволят рапсо- и соеводам еще долго оставаться в зоне прибыли.

Разумеется, основными культурами для нашей страны остаются зерновые. Они широко распространены территориально, имеют отлаженную технологию выращивания и поддерживаются постоянным внешним и внутренним спросом на зерно.

Такие интенсивные культуры, как картофель и овощи, медленно, но уверенно перемещаются в область крупного, почти индустриального производства с перерабатывающими мощностями и хранилищами. Они требуют огромных вложений в технику и технологии. В этом сегменте очень большая конкуренция. Мелкому или начинающему сельхозпроизводителю эту нишу лучше не рассматривать.

Вообще, подбор выгодной культуры — вопрос индивидуальный. Здесь не может быть абсолютно правильного ответа. Для крупного производителя выгодны сотни тысяч гектаров зерновых, а кому-то достаточно прибыли, например, от 1 га закрытого грунта, цветочных или лекарственных растений.

— **С какими результатами «Агролига России» закончила 2012 г.? Какие регионы и сегменты рынка продемонстрировали наибольшую динамику продаж? Какова доля просроченной задолженности?**

— Если 2011 г. для «Агролиги России» был годом перемен, то 2012 г. — это год стабилизации и планового развития. Продажи нашей компании на юге России и в Центральном Черноземье увеличились более чем на 18%. А самый значительный рост по сравнению с предыдущим сезоном показали Приморский край и Самарская область.

Лидерами продаж по сегментам стали семена подсолнечника и кукурузы — их реализация выросла более чем в 1,5 раза. Это обусловлено как общим развитием отечественного рынка, так и выбором покупателей, которые отдали предпочтение «Агролиге» как проверенному и ответственному поставщику качественного семенного материала.

Несмотря на повсеместное сокращение посевов сахарной свеклы, в 2012 г. наша компания увеличила продажи семян сахарной свеклы американской селекции Бетасид на 8%. Этот относительно новый для России бренд успел положительно зарекомендовать себя на отечественном рынке.

Оборотная сторона роста продаж — это увеличение кредитной составляющей бизнеса. Если посмотреть на динамику взаиморасчетов в течение нескольких лет, то в 2012 г. ситуация с возвратом дебиторской задолженности стала сложнее. На мой взгляд, это напрямую связано со значительным сокращением кредитования сельхозпроизводителей банками.

Тем не менее 2012 г. можно охарактеризовать как позитивный для «Агролиги России». Мы своевременно рассчитались со всеми поставщиками и произвели необходимые предоплаты за поставки сезона 2013 г.

— **Какие новые продукты и технологии появились в портфеле компании в этом году?**

— В этом сезоне мы дополнили эксклюзивную линейку жидких аминокислотных удобрений Агритекно Фертилизантес (Фертигрейн,

Текамин и Агрифул) 8-ю видами корректоров минерального питания Текнокель Амино (Бор, Цинк, Молибден, Железо, Кальций, Магний, Марганец и Микс). Эти препараты позволят агрономам подобрать оптимальные системы питания микроэлементами для полноценного использования потенциала культуры.

Кроме того, «Агролига» сейчас занимается расширением регистрации на горох и нут другого эксклюзивного продукта — жидкого инокулянта для бобовых Ноктин А аргентинской компании Синтесис Кимика. Многие растениеводы уже по достоинству оценили этот продукт в технологии выращивания сои. Особым свидетельством популярности инокулянта Ноктин-А стало появление на рынке так называемых «аналогов» сомнительного качества.

— **Расскажите о вашем новом проекте «Технологии управления урожаем».**

— Проект «Технологии управления урожаем» — это интеллектуальный продукт, который стал естественным эволюционным шагом в деятельности нашей компании. Современному растениеводству уже недостаточно отдельных, пусть даже лучших, элементов, так как для достижения положительного экономического эффекта важно все — семена с высоким генетическим потенциалом, эффективная защита от вредных организмов, рациональное и своевременное минеральное питание и т.д.

«Агролига» уже много лет предлагает сельхозпроизводителям современные и качественные продукты, а также оказывает консультационные услуги. Мы решили объединить эти составляющие и предложили аграриям комплексное решение. Это индивидуальные схемы возделывания культур с целью получения максимального урожая при оптимальных затратах с учетом задач, стоящих перед сельхозпроизводителями, зоны выращивания, погодных факторов, конъюнктуры рынка сельхозпродукции и т.д.

Наше предложение включает консультации и подбор лучших семян, разработку индивидуальных схем защиты растений и минерального питания с учетом технологических и ценовых предпочтений. В комплекс услуг также входит поставка всех вышеперечисленных элементов и агрономическая поддержка в процессе выращивания.

— **27 января 2013 г. «Агролига России» отметила 10-летний юбилей. Как вы оцениваете прошедший период? Каковы основные достижения компании?**

— За десять лет мы прошли через многое: борьба за место под солнцем в первые годы становления, кризис 2008 г., реформирование структуры бизнеса, открытие новых филиалов и создание дочерних структур.

Если измерять путь в цифрах, то за этот период объем продаж вырос в 10 раз. Сейчас ГК «Агролига России» — это крупнейший дистрибьютор ведущих мировых производителей на территории РФ. В организации работает более 150 сотрудников, 14 из которых имеют ученые степени. Сегодня в нашем портфеле более 800 наименований продуктов для растениеводства, мы поставляем товары и услуги тысячам потребителей в 45 регионах России и Белоруссии.

Но, на мой взгляд, важны не только количественные показатели. Основное наше достижение — это наше имя. Имя с большой буквы. Бренд «Агролига России» стал гарантией надежности, качества и открытости для партнеров, стабильности и социальной ответственности для сотрудников.

— Как изменились российские аграрии за 10 лет? Что поменялось в системах земледелия и защиты растений, на ваш взгляд?

— Аграрный сектор всегда был консервативным. Но за последние 10 лет ситуация во многом изменилась. Молодые кадры, приходящие в отрасль, часто не имеют достаточной квалификации, но в то же время они, в отличие от своих старших коллег, готовы обучаться и экспериментировать. Это позитивно влияет на отечественную культуру земледелия. Можно сказать, что мы идем в ногу с мировыми тенденциями.

Как это ни парадоксально, но самую свежую волну в аграрный сектор несут бизнесмены, не имеющие специального сельскохозяйственного образования. Для получения гарантированной прибыли они постоянно ищут новые выгодные решения, более оптимальные и современные технологии, приобретают эффективную сельхозтехнику, качественные семена, пестициды и агрохимикаты. Они открыты для нового, а это очень важно для развития сельского хозяйства в России.

Если говорить о системе защиты растений, то стоит отметить, что не так давно многие хозяйства игнорировали фунгициды и протравители семян зерновых, использовали минимальные схемы защиты и самые дешевые гербициды. Сейчас же интенсивные методы защиты от сорняков, болезней и вредителей становятся естественными и даже обязательными агроприемами. А уж технологию возделывания таких интенсивных культур, как сахарная свекла, картофель, ягодные и плодовые культуры, без современных средств защиты растений (СЗР) ни один здравомыслящий агроном сегодня не представляет.

— Могли бы вы нарисовать портрет современного потребителя вашей продукции и услуг? Какова доля крупных холдингов в структуре ваших клиентов?

— В первую очередь покупатели «Агролиги» — это успешные современные производители, относящиеся к сельскому хозяйству как к прибыльному бизнесу. Они умеют считать деньги и, прежде чем принять решение, тщательно изучают вопрос, оценивают возможные риски и выгоды. Нам близки такие взгляды, поэтому наша компания старается работать в основном с рациональными и прагматичными потребителями.

Доля крупных покупателей в общем объеме продаж нашей компании не превышает 20% в суммовом выражении. И это не случайно. Работать с агрохолдингами всегда заманчиво, но в то же время велики риски, так как в случае нарушения условий сделки дистрибьютор может понести серьезные потери. Поэтому при планировании бизнеса мы стараемся не увеличивать долю холдингов в общем объеме продаж.

— В этом году аграрии оказались в непростой ситуации — субсидии и льготы все отменены, вместо них хозяйства получают в среднем по 200 руб./га господдержки. Какое влияние это оказывает на сельское хозяйство в целом и рынок пестицидов в частности, на ваш взгляд?

— Россия вступила в ВТО не на самых выгодных условиях. Как результат, нынешний уровень поддержки российским правительством

отечественного сельского хозяйства не выдерживает никакой критики. Введение эмбарго и различных квот на продажи продукции на экспорт, регулярное повышение акцизов на топливо, введение новых и повышение прежних налогов ведут к подавлению сельского хозяйства, но никак не к поддержке отрасли.

В ЕС уровень госсубсидий в сельском хозяйстве составляет несколько сотен евро на гектар, минимум 85 евро. Сравните это с нашими 200 руб./га — это всего 5 евро. Европа заботится о продовольственной безопасности и поддерживает своих аграриев. В наших же реалиях, когда выживает сильнейший, перспективы успешного ведения бизнеса имеют крупные земледельцы, обладающие значительными финансовыми и материальными ресурсами и получающие максимальную добавочную стоимость за счет интеграции основного производства, переработки и сбыта.

Небольшие предприятия, особенно фермерские хозяйства, которые не имеют такого запаса прочности, фактически поставлены на грань выживания. Они не обладают финансовыми резервами, испытывают трудности с кредитованием. Так что при существующем положении дел перспективы дальнейшего развития сельского хозяйства в России отнюдь не безоблачны.

Но российский крестьянин живуч, он любит свою землю и будет продолжать заботиться о ней. Несмотря на имеющиеся проблемы, процесс интенсификации сельского хозяйства неизбежен, и это общемировая тенденция. Так что рынок пестицидов будет медленно, но уверенно расти.

Возможно, в России из-за недостатка финансирования сельского хозяйства спрос на СЗР будет постепенно смещаться в сторону недорогих препаратов.

— Как вы оцениваете перспективы роста российского рынка СЗР в этом году?

— В 2013 г. рынок СЗР в России уже преодолел психологический барьер в 1 млрд долл. В прошедшем сезоне все ведущие производители СЗР показали рост продаж на отечественном рынке, и эта тенденция сохраняется. По-видимому, в этом году нам не стоит ожидать значительных перемен в рейтинге пестицидных компаний в России.

Устойчиво растет рынок многокомпонентных препаратов, таких как комбинированные гербициды против двудольных и злаковых сорняков. В сегменте препаратов для обработки семян спрос также смещается в сторону комбинаций двух и более компонентов. А для контроля вредителей всходов в состав протравителей включают инсектициды. Эти продукты дороже, но потребители отдают им предпочтение с целью сокращения числа обработок и получения более высокого урожая лучшего качества.

В то же время российский рынок СЗР достаточно консервативен. На его развитие оказывает влияние длительность и сложность процесса госрегистрации новых продуктов. К нам практически не попадают новые действующие вещества (д.в.), в основном меняется препаративная форма или составляются различные комбинации из уже зарегистрированных д.в. Препараты, годами успешно применяемые на западе, с трудом приходят на наши поля. В то же время продукты, использование которых в Европе уже давно признано опасным, у нас по-прежнему находятся в Госреестре и применяются в сельском хозяйстве.

— Во всем мире наблюдается тенденция объединения биологической и химической защиты растений. Крупные пестицидные компании покупают разработчиков

биопрепаратов, дополняют портфолио биологическими СЗР и предлагают аграриям комплексные программы реализации потенциала урожайности агрокультур. Как вы считаете, когда мода на биозащиту дойдет до России?

— Эта тенденция наблюдается уже много лет. Однако мода на биозащиту растений носит скорее локальный и имиджевый характер. Считать ее глобальной альтернативой химическим СЗР еще слишком рано.

В условиях затяжного экономического кризиса даже в странах с высоким уровнем жизни лишь незначительная часть потребителей готова переплачивать за лейблы «Био», «Эко» или «Органик». Для России такая мода менее актуальна, поэтому резкого скачка отечественного рынка биологических СЗР в среднесрочной перспективе ожидать не приходится. Грамотное применение химических СЗР остается более простым и дешевым способом и при соблюдении всех регламентов применения обеспечивает производство достаточного объема экологически безопасных продуктов.

На мой взгляд, в ближайшем будущем более высокий потенциал роста имеют не биопестициды, а биологические микроудобрения. В отличие от привычных химических удобрений, бионутриенты способны не только обеспечивать растения элементами питания, но и снимать стресс, стимулировать внутреннюю биологическую активность и обеспечивать полноценное использование генетического потенциала.

«Агролига России» уже несколько лет работает в этом направлении, успешно продвигая на аграрном рынке России и Белоруссии органические удобрения испанской компании Агритекно Фертилизантес. Эти продукты на основе растительных аминокислот не только питают растения, но и повышают эффективность применения СЗР.

— Если в России разрешат выращивать ГМ-растения, а разговоры об этом ведутся уже всерьез на самом высоком уровне, будет ли компания поставлять на рынок решения для их возделывания? Как вы относитесь к возможному появлению ГМ-гибридов на российских полях? Какое влияние окажет возможное разрешение выращивания ГМ-культуры на рынок пестицидов?

— Площади под ГМ-культурами в мире ежегодно растут, а значит, рано или поздно они появятся (а по слухам уже появились) и на полях России. К внедрению ГМ-культуры в отечественное сельское хозяйство я отношусь как к неизбежному процессу эволюции технологий растениеводства. Ведь опасность ГМО пока никем не доказана, а вот проблема нехватки продовольствия в мире реально существует.

В нашей стране политика в отношении ГМ-растений сейчас носит двойственный характер: допускается их использование в пищу и на корм, но выращивание не разрешено. Такая ситуация, особенно после вступления России в ВТО, ставит отечественных производителей в неравные условия с зарубежными конкурентами и отрицательно влияет на развитие нашего сельхозбизнеса.

Если предположить, что в России разрешат выращивание ГМ-культуры, то это, несомненно, отразится на рынке пестицидов. Вероятно, возрастет потребление глифосатов, а использование селективных гербицидов сократится. Но общий передел рынка СЗР в России маловероятен.

Полный текст интервью читайте на портале www.agroxxi.ru

Беседа вела Диана Насонова