

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Выходит с ноября 1995 года

ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

№ 6(223)
2014



Начни всё с чистого листа

www.agroxxi.ru

Все новости



Андрей
Васильев

**«БУДУЩЕ
АПК – ЭТО
МАКСИМАЛЬНАЯ
РЕАЛИЗАЦИЯ
ПОТЕНЦИАЛА
РАСТЕНИЙ»**

БУДУЩЕЕ АПК — ЭТО МАКСИМАЛЬНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛА РАСТЕНИЙ

Интервью генерального директора ООО «Агролига» Андрея Васильева

— **Андрей Викторович, расскажите, с какими результатами «Агролига России» закончила 2013 г.?**

— Для нас 2013 г. стал годом планового развития. Продажи во всех регионах увеличились более чем на 20%, но, как и в прошлом году, самый значительный рост по сравнению с предыдущим сезоном показали Приморский край, Амурская и Самарская области.

В общем 2013 г. можно охарактеризовать как позитивный для ГК «Агролига России». Мы выполнили план, своевременно рассчитались со всеми поставщиками и произвели необходимые предоплаты за поставки сезона 2014 г.

— **Какие продукты и технологии демонстрируют наибольшую динамику в этом году, с чем это связано?**

— Наибольшую динамику в продажах «Агролиги» показали семена, и в первую очередь — кукурузы. Эта культура становится все более популярной у аграриев. По сравнению с 2013 г. реализация семян кукурузы в этом году у нас выросла более чем в 1,5 раза. Разумеется, это обусловлено ростом площадей посевов культуры. Во многих регионах, где в прошлом году погода помешала севу озимых, среди яровых, которые были высеяны на этих площадях, лидирует кукуруза. Значительно выросло и число покупателей, отдающих предпочтение нашей компании как ответственному и профессиональному поставщику качественного семенного материала.

Мы заметили интересную тенденцию: все большей популярностью пользуются семена, обработанные не только фунгицидами, но и инсектицидами.

В 2014 г. «Агролига» также на 25% увеличила продажи семян сахарной свеклы Бетасид. В очередной раз мы констатировали, что этот относительно новый для России бренд занимает достойное место на отечественном рынке.

— **Как изменилась ваша региональная структура и почему?**

— В прошлом году к торговой сети «Агролиги России» присоединились Калуга и Пенза, а в 2014 г. были добавлены еще Волгоград и Рязань. Как любая динамично развивающаяся организация, наша компания нуждается в новых рынках сбыта, но, прежде чем открыть новое представительство, мы детально анализируем структуру посевных площадей, перспективы роста и развития регионального рынка, сложившуюся культуру земледелия, уровень конкуренции и многое другое. Могу сказать, что приоритетами для

«Агролиги» всегда были и остаются глубина и качество освоения региона, а не просто рост числа представительств.

— **Как вы видите развитие компании в 2014 г.?**

— Наряду с освоением новых регионов «Агролига России» уделяет серьезное внимание развитию персонала и организационной структуры: обучению сотрудников, их мотивации, систематизации бизнес-процессов и развитию региональных команд.

Кроме того, наша компания всегда придавала большое значение выводу на отечественный рынок новых продуктов и технологий. Специалисты «Агролиги» постоянно ищут новые технологические решения для российского рынка, и в настоящее время в процессе испытаний и регистрации у нас находятся несколько интересных продуктов.

— **Расскажите, какие новые продукты и решения вы предлагаете в этом году?**

— Успешно завершена государственная регистрация новых гибридов сахарной свеклы Бетасид. Наш портфель пополнился девятью новыми гибридами современной линии БТС. Все они были поставлены в этом году в РФ для опытных и коммерческих посевов.

Сейчас в процессе госиспытаний находится еще ряд гибридов, и мы надеемся, что в начале 2015 г. получим регистрацию еще нескольких гибридов из этой линейки.

В ближайшее время ожидается завершение регистрации трех новых марок жидкого инокулянта Ноктин А (Аргентина): инокулянта для сои Ноктин АМо с молибденом, инокулянта для гороха, которым можно обрабатывать также вику, чечевицу и кормовые бобы, и инокулянта для нута. Все эти продукты будут допущены к применению вместе с консервантом-стабилизатором ПроНок Мульти, что позволит проводить инокуляцию за 2—3 недели до сева.

Разумеется, в портфеле «Агролиги» появились также новые семена и пестициды от наших партнеров — международных компаний, дистрибьютором которых мы выступаем на российском рынке.

— **Лето обещают жарким и засушливым, как это может повлиять на ситуацию в сельском хозяйстве и на рынке СЗР? Какие технологии и решения помогают аграриям быть менее чувствительными к капризам погоды? Что есть в арсенале «Агролиги России» для повышения устой-**

чивости земледелия в неблагоприятных условиях?

— Большинство сельскохозяйственных регионов России традиционно относятся к зоне рискованного земледелия. Это, конечно, вносит корректировки в планы земледельцев, но не критические. Структура посевных площадей уже практически сформирована, и кардинальных изменений в системе защиты культур в ближайшее время мы не ожидаем. В натуральных единицах рынок СЗР будет расти примерно на 5—10%, в денежном выражении, особенно в рублевом, прибавка будет, конечно, больше.

Что касается вопроса снижения чувствительности посевов к капризам погоды, то опытные аграрии решают его системно. Они знают, что на результат в поле влияет качество посевного материала, сроки проведения полевых работ, защита посевов от вредоносных факторов (сорняков, вредителей, болезней), внесение макро- и микроудобрений и многое другое.

На сегодняшний день «Агролига» предлагает сельхозпроизводителям не только весь спектр необходимых продуктов, но и комплексные технологические решения, позволяющие снизить риски от неблагоприятных погодных условий. Особенно хочу отметить роль агрохимикатов производства испанской фирмы Агритекно Фертилизантес. Они обеспечивают растения важными элементами питания и усиливают их иммунитет к неблагоприятным условиям произрастания.

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

— На мой взгляд, будущее промышленного растениеводства нужно рассматривать в двух аспектах. Во-первых, это максимальная реализация потенциала растений: получение сверхурожайных и сверхстойких сортов и гибридов путем классической селекции, направленных мутаций и модификаций на генном уровне. Во-вторых, создание новых, химических или биологических, в том числе бактериальных средств защиты растений.

— **Некоторые пестицидные компании в России, Китае и других странах мира в дополнение к СЗР начинают предлагать микронутриенты и биоудобрения. Как развивается это направление в «Агролиге России»? Почему оно стало актуальным в последнее время? Каковы его перспективы, на ваш взгляд?**

— Для «Агролиги» бионутриенты — это приоритетное направление деятельности. Мы используем именно термин «бионутриенты», а не микронутриенты и биоудобрения, потому что продукты компании Агритекно Фертилизантес, которые мы предлагаем клиентам, сочетают оба этих понятия.

Наша компания выступает регистрантом и эксклюзивным дистрибьютором этих удобрений в России с 2007 г. Неповторимость продукции Агритекно заключается в технологии ее производства. Благодаря щадящему методу извлечения свободных аминокислот из растительного сырья в основе для производства сохраняются все 20 аминокислот, включая незаменимые. В зависимости от назначения, в состав удобрений добавляются микроэлементы в виде аминокислотных комплексов, а не в виде солей или синтетических хелатов.

Этим обусловлены основные преимущества наших удобрений, среди которых скорость и легкость усвоения растением питательных элементов, биостимулирующее и антистрессовое действия, а также удобство применения благодаря жидкой препаративной форме и широкой совместимости в баковых смесях с СЗР.

«Агролига» предлагает растениеводам не только отдельные продукты, но и комплексные системы минерального питания, которые учитывают природно-климатические и финансовые условия конкретного хозяйства. Для каждой культуры разработаны различные схемы подкормок, которые мы поставляем в комплексе с семенами и СЗР.

— Европа взяла курс на уменьшение использования пестицидов в сельском хозяйстве, поскольку столкнулась с деградацией земель и загрязнением продукции. Как вы считаете, нужны ли подобные меры в России?

— Для Европы меры по уменьшению использования пестицидов имеют смысл. Что касается России, то нам сначала надо достичь европейского уровня химизации и пестицидной нагрузки. Потери от сорняков, вредителей и болезней из-за неприменения СЗР в масштабах страны исчисляются огромными цифрами. Так что тотальная кампания по сокращению использования пестицидов нашему сельскому хозяйству категорически противопоказана. Другое дело — контроль за соблюдением правил их применения, борьба с контрафактом — здесь работы для надзорных органов много.

— К чему ведет наметившийся мировой тренд на биологизацию отрасли защиты растений, на ваш взгляд?

— На мой взгляд, в настоящее время применение только биологических методов защиты приемлемо в очень ограниченных сегментах рынка. Например, в органическом земледелии, при небольших объемах производства, или

в специализированных отраслях растениеводства, таких как выращивание лекарственных растений.

В условиях крупного производства, при масштабах в сотни и тысячи гектаров еще долго нельзя будет обойтись без применения химических средств защиты. При этом биологические пестициды постепенно будут развиваться в системе с общепринятыми химическими методами.

В принципе, при одностороннем подходе любая система защиты растений не будет достаточно эффективной. Для борьбы с вредными организмами и факторами необходим комплексный подход, включающий правильный севооборот, систему почвообработки, устойчивые сорта и гибриды, химические и прочие методы защиты. В состав такой комплексной системы отлично вписываются и биологические методы защиты: полезные микроорганизмы, насекомые, феромонные ловушки и растения, обладающие определенными свойствами.

— Многие пестицидные компании в последнее время практикуют прямые продажи потребителям. Как это влияет на вашу работу? Каковы перспективы дистрибьюторских компаний на российском рынке, на ваш взгляд?

— Прямые продажи потребителям от производителей семян и пестицидов действительно имеют место на российском рынке. В настоящее время уже сформировался круг крупных потребителей, как правило, агрохолдингов, в платежеспособности которых имеется определенная уверенность. Для них производители предлагают специальные, можно сказать, эксклюзивные условия. Часто инициатива «прямых покупок» исходит от самих холдингов. Но нужно понимать, что ни у одного производителя не хватит персонала, чтобы охватить прямыми продажами все категории потребителей. Потому что одно дело разработать, произвести и развить продукт и совершенно другое — реализовать его конкретному потребителю, убедить его в преимуществах именно этого решения проблемы, при необходимости обеспечить логистику и технологическое сопровождение, предложить гибкую систему оплаты, обеспечить документооборот и т.д. — все эти элементы «дополнительной полезности продукта» производители возлагают на дистрибьютора. Поэтому в настоящее время в вопросе прямых продаж практически сложился паритет — у каждого производителя уже сформированы каналы прямых продаж и каналы продаж через сеть дистрибуции. На мой взгляд, для дистрибьюторских компаний гораздо опаснее не прямые продажи, а ситуации, когда производители в погоне за долей рынка прямо или косвенно снижают маржу дистрибьюторов.

— В России принято постановление о регистрации ГМО, которое фактически разрешает выращивание ГМ-

растений. Какое влияние это окажет на рынок пестицидов, на ваш взгляд? Планирует ли «Агролига России» предлагать на российском рынке семена ГМ-культур?

— Вопрос с регистрацией ГМО довольно непростой, так как до сих пор нет окончательного понимания механизма реализации принятого постановления и того, что будет в итоге с регистрацией этих продуктов после определенных шагов Правительства и Госдумы. Нашу компанию, как участника агрорынка, интересуют любые темы, касающиеся этой области. Поэтому мы постоянно отслеживаем все изменения и новую информацию относительно вопроса регистрации ГМО.

Давать более подробные комментарии по этой теме мне пока не хотелось бы, посмотрим, что будет происходить дальше. В любом случае, если в РФ начнется регистрация и выращивание ГМО, то всем участникам рынка придется находить решения, позволяющие покрыть потребности сельхозпроизводителей, которые захотят выращивать эту продукцию на полях.

— Недавно в России благополучно закончилась история с контрабандой пестицидов, обнаруженных в Брянске (подробнее об этом читайте на портале www.agroxxi.ru). Опасный груз был уничтожен за счет государства. Как вы считаете, станет ли это историческим поворотом в деле борьбы с контрафактными СЗР в России? Какие меры, на ваш взгляд, следует принимать для эффективного решения проблемы? Актуальна ли она для вашей компании?

— В нашей стране уже давно и достаточно эффективно занимаются борьбой с контрабандой и контрафактом. Контрабандные пестициды не только лишают государство соответствующих пошлин и налогов, но и напрямую подрывают рынок легальных продуктов. Кроме того, покупатели, иногда вполне добросовестные, приобретая продукты, не прошедшие обязательного контроля и сертификации, рискуют не только суммой покупки, но и всем урожаем. Поэтому проблема контрафактных СЗР актуальна не только для «Агролиги», но и для всех добросовестных участников рынка.

Сельхозпроизводителям могу порекомендовать приобретать качественные продукты у официальных дистрибьюторов. Их названия можно узнать на сайтах соответствующих производителей. ГК «Агролига России», например, — это официальный дистрибьютор ряда ведущих мировых производителей семян и пестицидов, поэтому любой наш партнер может быть уверен в качестве и легальности приобретаемого товара.

Беседу вела Диана Насонова