

ПРЕДСТОЯЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В АССОРТИМЕНТЕ ПЕСТИЦИДОВ КОМПАНИИ ДЮПОН

Э. Бир, «Agrow»

Новое поколение продуктов компании Дюпон начинает соперничество с препаратами на основе сульфонилмочевин. По словам президента по защите растений Д. Борела, компания ожидает существенного роста продаж и более сбалансированного ассортимента своих препаратов в ближайшие годы.

Картина XIX века, на которой изображена водяная мельница, висит в штаб-квартире компании Дюпон в Вилмингтоне (штат Делавэр, США). В том же фойе находится впечатляющая коллекция упаковок агрохимической продукции, которая позволяет думать, что Дюпон все еще также выпускает продукцию, как мельница мелет муку. Но ни один из продуктов, выставленных на всеобщее обозрение, не будет соперником лидеров по продажам компании в начале следующего тысячелетия. В ближайшем будущем новое поколение препаратов в производстве компании может занять главенствующее положение. Поскольку из трех новых продуктов два — это инсектицид и фунгицид, то произойдут изменения в гербицидоминирующем спектре препаратов компании.

Успех гербицидов на основе сульфонилмочевин компании Дюпон привел к превосходству препаратов этого направления в последнее десятилетие. Действительно, в основе наиболее продаваемых препаратов компании — Лондакса (бенсульфурон-метил), Акцента (никосульфурон). Базиса (римсульфурон + тифенсульфурон-метил) и Элли (метсульфурон-метил) — сульфонилмочевина. Новые пестициды из этой группы находятся в стадии выхода на рынок, например европейский гербицид для обработки зерновых Лексус (флупирсульфурон-метил натрий), который появился в 1997 г. Как ожидается, препараты на основе сульфонилмочевин останутся ведущими в течение еще многих лет, но Дюпон уже сосредоточил свое внимание на других химических продуктах.

«Новое поколение препаратов будет столь же широким по ассортименту, что и настоящее», — отметил Д. Борел. Это гербицид Майлстоун/Эволюс (азафенидин), инсектицид Стьюард/Аваунт (индоксакарб) и фунгицид Фамоксат (фамоксадон). Каждый из перечисленных пестицидов предназначен для специализированных рынков препаратов, применяемых на овощных культурах и в фруктовых садах, и от каждого ожидают эффекта, связанного с ростом продаж. Д. Борел считает, что портфолио компании Дюпон, ориентированное в основном на гербициды, с выходом этих продуктов на рынок станет более сбалансированным.

Майлстоун/Аваунт — доксидовый гербицид, предназначен для обработки многолетних культур, таких как виноград и citrusовые, а также для применения на несельскохозяйственных угодьях. Первое его представление ожидается в следующем году и, как ожидается, основными рынками сбыта препарата станут США и Бразилия. Препарат предназначен для использования на citrusовых в США, сахарном тростнике и citrusовых в Южной Америке, а также на плантациях в Юго-Восточной Азии.

Первая регистрация Фамоксата для использования на картофеле сделана в Колумбии, но этот фунгицид предназначен и для применения на плодовых культурах, овощных плантациях, виноградниках и на посевах зерновых. В 1998 г. он был представлен во Франции для использования на зерновых культурах под торговой маркой Харизма (фамоксадон + флусилазол), на виноградниках и томатах под торговой маркой Эквешн Про (фамоксадон + цимоксанил). Эти препараты ориентированы в основном на европейский рынок, но широкий спектр культур, на которых фунгицид может быть использован, делает фамоксадон уникальным продуктом.

По мнению Д. Борела, инсектицид Стьюард также имеет «сильные позиции» на хлопчатнике, овощных и плодовых культурах в борьбе с чешуекрылыми. Американское агентство по охране окружающей среды подтвердило незначительное сопутствующее влияние этого препарата на объекты окружающей среды и первое представление Стьюарда ожидается в 2000 — 2001 гг.

Руководство компании Дюпон считает, что выход на основные пестицидные рынки станет важным элементом использования потенциала ее препаратов и будет способствовать реальному росту продаж средств защиты растений в течение ближайших десяти лет. К. Борел сказал, что компания ожидает прироста продаж за счет новых продуктов более чем на 50% в течение 5 — 6 лет. Дюпон будет искать и другие возможности роста, например организацию совместного предприятия с компанией Гриффин или заключение соглашений с третьими сторонами. «Мы всегда ищем возможности для роста бизнеса», — отметил К. Борел. Компания Дюпон заключила дистрибьюторское соглашение с ФМС на продажи в Европе гербицида на основе карфентазон-этила и контролирует продажи в США гербицида Оторити Бродлиф (сульфентразон + хлоримурон).

Стартовая точка для проектов роста бизнеса компании Дюпон — значительный объем продаж в 1998 г., который был чуть меньше, чем в 1997 г. Небольшое снижение связано с азиатским финансовым кризисом (у компании обширный бизнес в Японии) и снижением цен в США на пестициды, используемые для обработки посевов кукурузы и сои. Создание совместного предприятия с компанией Гриффин также привело к снижению доходов. Дюпон передал совместному предприятию 4 своих гербицидных препарата. Это Кармекс (диурон), Лорокс (линурон), Мэнзейт (манкоцеб) и Вендекс (фенбутатин оксид).

Примерно 40% объемов продаж компании Дюпон приходится на страны Северной Америки. Управление региональными операциями осуществляют 15 подразделений, каждое из которых контролирует или одну страну (например, Японию) или несколько стран (например, страны АСЕАН). Дюпон ожидает быстрого роста продаж в Латинской Америке и, в первую очередь, в Бразилии. Средства защиты растений составляют основу бизнеса компании, производящей также семенной материал, кормовые средства и пищевые продукты. Пока до конца не ясно, будет ли приобретена фирма Пайонир Хай-Бред Интернешнл, но в рамках концепции развития Дюпон такое приобретение возможно. «Фирма Пайонир Хай-Бред продает семена сои сортов, устойчивых к гербицидам (Раундап Реди и Либерти Линк), что способствует росту продаж гербицидов», — считает К. Борел.

Посевы сои, устойчивой к гербицидам на основе сульфонилмочевины, продолжают увеличиваться. Ожидается, что в 1999 г. площади под такими посевами возрастут на 20—30% по сравнению с 1998 г. и достигнут 2,8 — 3,2 млн га. Дюпон предлагает фермерам выбор — выращивать генетически измененные или традиционные сорта сои. Специалисты компании Дюпон подчеркивают, что они не против сельскохозяйственных культур, полученных методами генной инженерии, но заняты широкомасштабными исследованиями, подтверждающими безопасность трансгенных растений. Совместное предприятие Дюпон и Пайонир (Оптимум Кволити Грейнз) предлагает фермерам сою устойчивую к сульфонилмочевинам по контракту, в котором подчеркнуто, что она не получена трансгенными методами. Руководство компании Дюпон подтверждает рост продаж препаратов Базис Голд (никосульфурон + римсульфурон + атразин) и Акцент Голд (никосульфурон + римсульфурон + флуметсулам + клопиралид), предназначенных для обработки посевов кукурузы.

В настоящее время многие фирмы заняты получением сельскохозяйственных культур, устойчивых к гербицидам широкого спектра действия. Такие работы не являются частью стратегии Дюпон. Компания успешно развивает свое направление в производстве селективных гербицидов, которые можно использовать на разнообразных культурах, и пока не видит смысла заниматься селекцией на устойчивость к препаратам сплошного действия. «Однако компания продолжает наблюдать за исследованиями, связанными с устойчивостью к гербицидам, и если будет необходимо пойдет по этому пути», — сказал К. Борел.

Выход на рынок культур, устойчивых к вредителям, не нанес существенного удара инсектицидному направлению Дюпон. Выращивание Вf хлопчатника уменьшило число обработок, но дало смешанный эффект: снизились объемы продаж препарата Асана (эсфенвалерат), но увеличились — препарата Видейт (оксамил). Появление Вg кукурузы, устойчивой к мотыльку, снизит объем продаж

традиционных инсектицидов против этого вредителя. Но Дюпон выпускает на рынок препарат Фортресс (хлорэтоксифос), что составит конкуренцию другим инсектицидам вне сектора Bt.

Достижения в области биотехнологии, химии и информационных технологий приведут к тому, что фермер будет решать вопросы в комплексе, а не отдельно по семенам, средствам защиты растений, удобрениям и т.п. «Это потребует от компаний, занятых в агропромышленной сфере, двигаться по направлению к комплексному решению вопросов», — говорит К. Борел. «Диалоги, которые мы ведем с фермерами сейчас, отличаются от тех, что мы вели раньше. Поговорить с фермером о достижениях в защите растений — это одно, а уговорить его вложить 30—40 долл. в каждый акр для увеличения стоимости его урожая — это совсем другое». Но Дюпон способен решить и эти проблемы.

XXI