

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
РОССИЙСКАЯ АССОЦИАЦИЯ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ

№ 11/2007

ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ



МИРОВЫЕ НОВОСТИ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ

ИЗДАТЕЛЬ: ООО "ИЗДАТЕЛЬСТВО АГРОРУС"

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ

- «ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ — 2007»: БОЛЬШИЕ ПЛОЩАДИ, МНОГО ТЕХНИКИ, НО...
- А.В. ГОРДЕЕВ: «ГОСПРОГРАММА ДОЛЖНА СТАТЬ ПУСКОВЫМ МЕХАНИЗМОМ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ГАРМОНИЧНОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ»
- МИРОВОЙ СПРОС НА ПИЩЕВЫЕ ПРОДУКТЫ УВЕЛИЧИТСЯ В 2 РАЗА

«ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ — 2007»: БОЛЬШИЕ ПЛОЩАДИ, МНОГО ТЕХНИКИ, НО...

С 12 по 16 октября 2007 г. в Москве на ВВЦ в рамках Российской агропромышленной недели прошла IX Российская агропромышленная выставка «Золотая осень»

За 9 лет своего существования эта выставка стала главным аграрным событием года и праздником всех работников АПК страны, тем более что она приурочена к Дню работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, который в этом году пришелся на 14 октября.

В преддверии праздника Министр сельского хозяйства РФ А.В. Гордеев поздравил работников АПК с праздником:

Дорогие друзья!

От имени Министрства сельского хозяйства Российской Федерации и от себя лично сердечно поздравляю вас с нашим главным и заслуженным праздником — Днем работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Этот год мы завершаем с хорошими результатами. На славу потрудились хлеборобы. Несмотря на сложные погодные условия, они собрали порядка 80 млн т зерна в чистом весе, превысив показатели трех последних лет. Мы полностью обеспечиваем внутренние нужды страны, сохраняется и экспортный потенциал.

Успешно реализуется приоритетный национальный проект «Развитие АПК». Люди поверили в свои силы и не подкачали. Заметно выросло производство мяса и молока, стабилизируется



поголовье крупного рогатого скота. Работники сельхозпредприятий, фермерских и личных подсобных хозяйств стали смелее использовать рыночные инструменты — кредит и лизинг, на село пошла современная техника и технологии.

Более 3 тыс. вновь созданных кооперативов помогают крестьянам эффективнее осуществлять заготовку, переработку, хранение и реализацию продукции. В рамках проекта свыше 30 тыс. молодых специалистов получают в сельской местности доступное жилье.

Продолжается устойчивый рост производства продукции пищевой и перерабатывающей промышленности.

Создан прочный задел на будущее, и теперь наша главная задача — грамотно и эффективно его использовать. С этой целью Правительство приняло Госпрограмму развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 5 лет. Ее задача — вывести отрасль на принципиально новые технологии, создать цивилизованные условия жизни на селе, привлекательные для молодежи, обеспечить охранение и восстановление плодородия почв и агроландшафтов. Госпрограмма — это не свод лозунгов, а инструкция по применению. Уверен, что предстоящая пятилетка будет временем реальных дел.

Сельское хозяйство — одна из самых перспективных сфер экономики. Его потенциал все больше привлекает внимание российских и зарубежных инвесторов. И нам нужно заботливо, по-хозяйски относиться к этому богатству, как основе благополучия будущих поколений.

Уважаемые коллеги! Мне хочется еще раз поблагодарить вас за усердный труд и пожелать благополучия, здоровья, хорошего настроения и счастья каждому дому, каждой сельской семье.

Торжественное открытие выставки состоялось 13 октября, на день позже открытия фактического. Открыли выставку Председатель Правительства РФ В.А. Зубков, Министр сельского хозяйства РФ А.В. Гордеев и мэр Москвы Ю.М. Лужков.

В.А. Зубков отметил, что «выставки, подобные «Золотой осени», позволяют увидеть все многообразие современно-



го рынка, понять перспективы развития агропромышленного комплекса в мировом масштабе». Премьер-министр отметил, что выставка уже успела завоевать авторитет и получить высокий статус крупного международного проекта. «С каждым годом «Золотая осень» все больше набирает обороты, укрепляет свои позиции надежной площадки для делового общения, обмена идеями, заключения взаимовыгодных контрактов», — сказал В.А. Зубков. Он сообщил, что в «Золотой осени» принимают участие более 2 тыс. представителей из 73 регионов России и 28 государств. По его мнению, общение в ходе выставки специалистов АПК и частного бизнеса дает возможность общими усилиями наметить пути решения проблем продовольственной безопасности и запланировать совместные инвестиционные проекты. «Пользуясь случаем, хочу поздравить всех с наступающим праздником, пожелать счастья, здоровья, благополучия всем вам и вашим близким!» — сказал В.А. Зубков, обращаясь к работникам АПК.

По словам главы Минсельхоза России А.В. Гордеева, «Золотая осень» «стала местом встречи не только специалистов, но и капиталов агробизнеса». Проведение этой выставки, ска-

«ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ — 2007»: БОЛЬШИЕ ПЛОЩАДИ, МНОГО ТЕХНИКИ, НО...

зал Министр, «должно способствовать технологическому прорыву в отрасли животноводства, в целом становлению сельского хозяйства на новой современной основе». Несмотря на то что она рассчитана в первую очередь на специалистов, в этом году выставке есть чем порадовать и простых граждан. Жители столицы на проходящей в рамках «Золотой осени — 2007» ярмарке смогут купить сельхозпродукцию по ценам на 20% дешевле, чем в торговых сетях, сообщил А.В. Гордеев. Помимо цен, она выгодно отличается и качеством. «Село живет ради города, как основного потребителя сельхозпродукции, поэтому нам важно, чтобы она была оценена по достоинству», — подчеркнул Министр.

Глава Минсельхоза России выразил особую благодарность правительству Москвы и лично мэру Ю.М. Лужкову за то, что «город в самые трудные годы подставил плечо и открыл свои рынки для отечественного производителя. Москва, ее агрохолдинги на сегодняшний день являются еще и крупнейшими инвесторами в сельском хозяйстве России».

«В настоящее время, — отметил глава Минсельхоза России, — российское общество ждет от нас, от Правительства новых результатов, появления на прилавках отечественной молочной и мясной продукции. В этой связи от радно, что премьер-министр В.А. Зубков включил сельское хозяйство в приоритеты деятельности Правительства РФ».

«Государство заинтересовано в том, чтобы в стране было современное сельское хозяйство, а также в том, чтобы не создавать жесткой конкуренции сре-

ди производителей внутри страны, мы должны вытеснять импорт, — сказал А.В. Гордеев. — В АПК есть специфика производства: мы имеем дело с живым товаром. Я уверен, что практика нормальной протекционистской политики по отношению к отечественным сельхозпроизводителям будет сохраняться, и премьер-министр подтвердил это. Вместе с тем уповать только на поддержку государства не стоит, надо создавать эффективные отраслевые союзы и ассоциации. Они должны взять на себя роль Госплана, в том числе способствовать приходу инвестиций, заниматься развитием селекции, глубокой переработки, завоевывать новые рынки, стремиться к тому, чтобы поднять престиж человека труда. На мой взгляд, также необходимо внести изменения в закон, позволяющие давать право государству поощрять высоким званием Героя России не только за ратные подвиги и мужественные поступки, но и выдающиеся результаты труда».

Ю.М. Лужков заявил, что, «имея 11% от мировых сельскохозяйственных площадей, Россия может сама себя обеспечить сельскохозяйственной продукцией, но покупает продукцию за рубежом. Это не честь для страны. Мы должны полностью обеспечить производство и продажу отечественного сельхозпродукта и получить абсолютную независимость от пресловутого импорта. Наши совместные усилия должны дать потрясающий толчок для развития села, сельскохозяйственного машиностроения и продукции. Москва считает для себя высокой честью собирать на выставке «Золотая осень» аграриев со всей страны. Я думаю, прошел

период, когда название «аграрная страна» проносилось с пренебрежением. Если страна аграрная и имеет высокий уровень агротехнологий, то это страна передовая».

После торжественного открытия выставки в к и А.В. Гордеев и В.А. Зубков ознакоми-

лись с ее экспозицией. А экспозиция, как уже говорилось, была весьма обширной. Основное внимание и высокопоставленных чиновников, и участников выставки привлекала сельскохозяйственная техника, которой было много и разной. Надо сказать, что «Золотая осень» с каждым годом все больше становится не выставкой достижений, а выставкой техники. Была представлена техника для подготовки почвы, посева, внесения удобрений и пестицидов, уборки, переработки сельскохозяйственной продукции. Не обошлось, конечно, и без оборудования для производства биотоплива. А вот растениеводческих технологий, как комплекса, включающего машины, оборудование, сорта, удобрения, средства защиты и т.п., найти на выставке не удалось. С каждым годом все больше разочаровывает экспозиция, посвященная защите растений. В этом году число ее участников вновь уменьшилось, хотя стенды ЗАО «Щелково Агрохим», ЗАО Фирма «Август», ООО «Кирово-Чепецкая химическая компания», ООО «Алсико-Агропром», САО не могли не вызывать уважения. Особенно стильно смотрелся щелковский стенд. Экспозиция компании Дюпон вообще оказалась в павильоне 69, где размещались экспозиции российских регионов и некоторых зарубежных стран и который был на значительном удалении от основной выставки. Стоит отметить, что расширение площади «Золотой осени» сыграло с ее организаторами злую шутку — часть экспозиции пришлось разместить на почтительном расстоянии от основной выставочной зоны (с учетом ведущегося на ВВЦ строительства, пешком, например, от павильона 20 до павильона 69 уходило до 40 минут, да еще и под постоянным осенним дождем), а часть — в легких временных павильонах-тентах, в которых было, мягко говоря, прохладно. В павильоне 69, где все пело и плясало, было выставлено огромное количество продуктов — и различные сорта хлеба, и овощи с фруктами, и мед, и грибы, и куры, и колбасы, и рыба, и разные алкогольные напитки, но за всем этим великолепием так же, как и в прошлом году, не было видно тех, кто, собственно, и вырастил все это — сельскохозяйственных товаропроизводителей. Что касается обещанной ярмарки дешевых продуктов для москвичей, то не такие уж они были дешевые, а ассортимент их был весьма ограничен.



Соб. инф.

2 РОССИЙСКИЙ ПЕСТИЦИДНЫЙ РЫНОК: 2007 ГОД — ГОД ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ИТОГОВ

С 12 по 16 октября 2007 г. в рамках Российской агропромышленной недели в Москве на ВВЦ прошла выставка «Золотая осень — 2007», в которой приняли участие компании, обеспечивающие сельскохозяйственных товаропроизводителей средствами защиты растений.

Участники выставки любезно согласились ответить на наши вопросы:

1. Как Вы оцениваете прошедший сезон?
2. Ваши планы на будущий год?
3. Какие проблемы требуют решения на российском рынке средств защиты растений?



С.Д. Каракотов, генеральный директор ЗАО «Щелково Агрохим»

1. Итоги года я оцениваю как положительные. Могу добавить, что мы уже не только участники этого праздника — выставки «Золотая осень» — но и в какой-то мере способствуем этому празднику, поскольку с ростом наших успехов растут и успехи российских земледельцев. Мы работаем все лучше, и все лучше работают земледельцы, а в этом году вопреки погодным условиям в сельском хозяйстве страны получены очень высокие результаты.

Рост наших продаж составил 35%, причем продажи еще не закончились. Мы одна из немногих компаний, производящих средства защиты от мышевидных грызунов, причем не только препараты, но и действующие вещества. Поэтому мы рассчитываем до конца года увеличить объемы наших продаж еще на 30—50 млн руб., в результате они достигнут к концу года 97—98 млн долл., а рост составит примерно 40%. Особенно хочу отметить качественную сторону итогов года — существенно возросли объемы продаж тех препаратов, которые мы называем нанопродуктами (коллоидные системы). Это Тебу 60, продажи которого возросли в 2 раза, новый двухкомпонентный протравитель семян Скарлет и, конечно, прорывной фунгицид Титул 390, имеющий в 2 раза сниженную норму расхода по сравнению с другими препаратами на основе пропиконазола. Титул 390 отличается весьма длительным защитным действием и проявляет антистрессовые свойства в период засухи. Кроме того, мы закупили и устанавливаем оборудование для формуляции препаратов в виде диспергируемых гранул. Хочу еще отметить, что возросли объемы наших продаж не только в России, но и в Казах-

стане и Белоруссии. Мы зарегистрировали несколько препаратов в Украине, Туркмении, Таджикистане.

Особенно выделю Казахстан, который продолжает удивлять мир своими достижениями и где роль государства в поддержке агробизнеса очень велика. Эта страна особенно хорошо откликнулась на наши новые продукты, и мы удачно вышли на казахский рынок именно в тот момент, когда в стране была поставлена задача стать крупной зерновой державой. Казахстан эту задачу четко решает: страна хотела несколько лет назад войти в пятерку мировых экспортеров зерна и вошла, сейчас хочет войти в тройку, и, я уверен, войдет. По моему мнению, и Россия в современных условиях должна стремиться быть не энергетической, а мировой зерновой державой, тем более что все возможности для этого есть.

Кроме того, мы принимаем непосредственное участие в сельскохозяйственном производстве, и в этом сезоне в нашем хозяйстве в Орловской области были получены очень хорошие результаты. Мы не только расширили площадь пашни с 3 тыс. до более чем 7 тыс. га (в основном, это зерновые и сахарная свекла), но и инвестировали большие средства (около 160 млн руб.), закупив технику для нулевой и минимальной технологий. Уже в этом году мы убедились в их высокой эффективности, естественно, при использовании полной защиты всех культур. Наше хозяйство по урожайности стало лучшим в Орловской области, а объем валовой продукции по сравнению с 2005 г., когда мы взяли это хозяйство, вырос в 4 раза. Мы еще раз убедились, что урожай как минимум на 80% зависит от правильной агротехники и современной системы защиты культур. Я могу с полным основанием сказать, что мы создали образцовое хозяйство, в которое не стыдно привезти специалистов и показать, что и как надо делать.

2. В 2007 г. мы начали заключительный этап регистрации новых продуктов, которая, видимо, в 2008 г. завершится. Среди них двухкомпонентный фунгицид по вегетации с очень интересными

свойствами, противозлаковый гербицид в форме масляной эмульсии и родентицид. Мы начнем продажи наших препаратов, в том числе созданных по новым технологиям, в Украине и Туркмении, где, я уверен, сельскохозяйственные товаропроизводители убедятся в их высокой биологической и экономической эффективности. Мы планируем дальнейшее развитие собственного производства в Казахстане (сейчас мы не только поставляем в Казахстан готовые препараты, но и производим их на месте). В этой стране мы являемся совладельцами предприятия по производству средств защиты растений, на котором наши продукты формулируются по лицензионному соглашению. В дальнейшем мы собираемся сделать основной упор на увеличение местного производства. Ну и конечно, у нас большие планы по увеличению объемов продаж в России и в первую очередь препаратов для защиты зерновых культур.

В нашем хозяйстве мы планируем выращивать по нулевой и минимальной технологии не только пшеницу и ячмень, но также кукурузу.

Кроме того, мы начнем строительство нового офиса нашей компании в Щелково. В новом современном здании будут также лабораторные помещения, в том числе лаборатория искусственного климата.

3. Конечно, нужно бороться с контрафактом — проблема, которая уже набилась оскомину. Пусть борется тот, кто может. Мы, в принципе, видим, что не можем бороться с контрафактом, а Россельхознадзор более-менее результативно это делает. Есть другая очень важная проблема, которую невозможно решить без помощи государства: в нашей стране к защите растений относятся как к назойливому предложению каких-то агрохимиков включить ее в арсенал сельскохозяйственного производства. На самом деле, тот опыт, который мы приобрели у себя в хозяйстве в Орловской области, доказывает, что защита растений является аргументом №1 в достижении высоких результатов. Поэтому государство должно обратить внимание

на защиту растений. Я не хочу сказать, что надо банально все взять и дотировать. Но есть одна из частей защиты, которую государство должно взять под свою опеку, потому что не каждое хозяйство может его решить — это борьба с болезнями растений. В хозяйствах научились бороться с сорняками, которые видны на поле, используя доступные по цене гербициды. Болезни же растений глазом практически не видны. Мы много лет имеем среднюю урожайность зерновых по стране на уровне 15—18 ц/га, а это стыдно. Нам надо иметь хотя бы 25 ц/га, и тогда мы будем дополнительно собирать 25—30 млн т зерна, но мы их теряем, и в большей степени из-за болезней. Так, против сорняков обрабатывается не менее 60% посевов зерновых, а против болезней — только 10%. Государство должно обратить внимание именно на это направление, т.к. обработка фунгицидами — самое затратное мероприятие в защите растений. Например, если химическую прополку можно провести, затратив 100—200 руб/га, то защита от болезней стоит 500—1000 руб/га. Поскольку фитопатогенный фон на посевах очень напряженный (многолетний недостаток средств на борьбу с болезнями привел к повсеместному распространению многих патогенов, в том числе и особенно опасных), качество урожая очень низкое, государству именно на применение фунгицидов необходимо обратить особое внимание. Когда-то в государственном бюджете СССР была строка о борьбе с эпифитотиями, в соответствии с которой выделялись средства на закупку фунгицидов, так же как и препаратов против саранчовых. Известно, что распространение болезней не дает возможности получить качественное зерно, предназначенное для хлебопечения.



В. Л. Шарапов,
директор по маркетингу и продажам ЗАО Фирма «Август»

1. В прошедшем сезоне объемы продаж препаратов фирмы «Август» в России увеличились примерно на 20%, возросли они и в странах СНГ. Возвратность уже сейчас очень хорошая. Это, видимо, связано с ростом цен на сельскохозяйственную продукцию. Компания вывела на рынок несколько новых препаратов, которые показали высокую эффективность во многих регионах страны.

2. Чтобы идти в ногу с рынком, необходимо ежегодно увеличивать объемы продаж примерно на 15%. Именно такую цель мы и ставим — прибавлять не менее 15%, а лучше — 20% в год. Если говорить об ассортименте, то у фирмы «Август» в разработке находится много новых препаратов, но однозначно сказать, что будет выведено на рынок в следующем году, я пока не могу — к сожалению, предсказуемость регистрации оставляет желать лучшего.

3. О проблемах регистрации я уже упомянул — дорого, долго, непонятно, что и когда будет зарегистрировано. К сожалению, как и в прошлые годы, мы сталкивались с подделкой нашей продукции. Опять видна, так называемая, «серая растаможка», на которую так никто и не реагирует. Например, очевидно, что когда ацетохлор завозят с белой этикеткой по доллару за литр, то он неминуемо всплывет в виде подделки под Трофи или Харнес. И это продолжается каждый год. Поэтому сказать, что таможня или Россельхознадзор остановили этот поток, я не могу.

Следующая проблема — рост цен на сырье, особенно из группы дешевого, реальная цена которого невысока. Это, например, глифосат, 2,4-Д, МЦПА. При этом цены на готовые препараты не росли, а даже снижались, и это при росте затрат на производство.

И последняя проблема, с которой мы постоянно сталкиваемся — порядочность клиентов. С надежными клиентами мы тесно сотрудничаем, предоставляем им различного рода преференции, с непорядочными — судимся. Нельзя допускать, чтобы кто-то переходил по 2—3 раза от одной фирмы к другой. Если соблюдать определенные правила игры, то всему рынку химических средств защиты растений будет легче. Мы всегда обмениваемся нужной информацией с другими компаниями, но здесь должна быть открытость: во-первых, не постесняйтесь сказать, что тебя кто-то обманул, во-вторых, не стараться утащить к себе клиента. Решая эту проблему, как и во всем, нужно быть честным.



Э.А. Смирнов,
директор ООО «Кирово-Чепецкая химическая компания»

1. Объемы наших продаж выросли на 20%, производство увеличили примерно на 30%. Мы получили все регистрации, которые

планировали, поняли, что это такое регистрация собственных продуктов, чего она стоит. Мы уже вывели на рынок наши новые препараты и сравнительные испытания, проведенные в различных регионах, показали, что они вполне конкурентоспособны. Результаты применения гербицидов нашей новой линейки, а это Рефери и Ковбой-супер, даже превзошли ожидания. Мы начали освоение новых рынков: получили регистрации в Казахстане и Белоруссии, начали изучать возможность регистрации наших продуктов в Европе, странах Восточной Азии, Бразилии, расширили ассортимент продукции для ЛПХ: появились новые жидкие и гранулированные комплексные удобрения. Мы создали транспортную компанию, приобрели грузовики, что позволит решить многие вопросы логистики, постоянно совершенствуем техническое оснащение завода, увеличиваем производственные мощности, расширяем складское хозяйство.

2. У нас есть стратегические разработки, касающиеся нашей оригинальной линейки продуктов, которые мы должны внедрить и у которых нет аналогов. Над этим мы работаем вместе с В.И. Сорокиным. Среди них очень интересные препараты для защиты зерновых, сахарной свеклы, рапса. Мы сейчас стремимся создать пакетные системы защиты основных культур, они не будут включать большого количества различных препаратов, но все продукты, в них входящие, отличаются очень высокой биологической и экономической эффективностью. Производство и реализацию удобрений для садоводов мы выделили в отдельную компанию «Страда», которая будет заниматься также разработкой и регистрацией новых средств защиты растений, агрохимических продуктов, торфогрунтов, тем более что мы имеем доступ к дешевому сырью.

3. Многие жалуются на сложность и дороговизну процесса регистрации. Мы к этому относимся спокойно, какой он есть, такой и есть, ничего изменить мы не можем и должны выполнять все предусмотренные процедуры. Процесс регистрации в чем-то аналогичен производству — много проблем, существенные затраты. Все можно решить, если подходить к решению со знанием дела, просто надо работать. В свете последних решений, направленных на развитие отечественного АПК, мы с нашими продуктами можем помочь их реализации. Хочу отметить, что крупные холдинги, работающие в сельском хозяйстве, хотя и приобретают не просто препараты, а результаты, и мы готовы им эти результаты предложить. Стол-

РОССИЙСКИЙ ПЕСТИЦИДНЫЙ РЫНОК: 2007 ГОД — ГОД ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ИТОГОВ

кнулись мы и с подделками, но с этим надо бороться сообща — и всем компаниям, работающим на пестицидном рынке, и государству. Самое главное, что от подделок в первую очередь страдает сельскохозяйственный товаропроизводитель, а обязанность государства, да и наша, его от подделок обезопасить. Кроме того, наша компания имеет свое лицо, а из-за подделок, которые гораздо хуже оригиналов, страдает наш имидж. Вы понимаете, что имидж создается годами, а потерять его можно очень легко. Поэтому именно нам, производителям, необходимо решать эту проблему в первую очередь, за нас никто этого делать не будет.



С. Н. Аистов,
генеральный директор ООО «Ал-сико-Агропром»

1. Основной итог прошедшего сезона — это продолжающаяся оптимизация организационной структуры компании, ее численности, функционирования отдельных служб. В связи с этим в ряде регионов мы закрываем филиалы, в других — наоборот, открываем. В некоторых регионах переходим на другие формы работы, т.к. содержание филиалов требует значительных затрат. Мы также создаем собственную службу маркетинга, что позволит более системно заниматься этой работой. При этом я бы обратил внимание на высокую работоспособность нашего коллектива, направленную на достижение главной цели — максимальное удовлетворение потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей в биологически и экономически эффективных средствах защиты растений. Надо работать так, чтобы крестьянину было лучше, тогда лучше будет и нам. Что касается объемов продаж, то они возросли, но, к сожалению, не так, как нам бы хотелось. Этому было несколько причин, одна из них — затрудненный процесс регистрации препаратов, громоздкость регистрационной процедуры.

2. Главное — обеспечение крестьян полным, качественным пакетом средств защиты растений для основных культур, отслеживание новинок мировой

научной мысли и использование их в нашей работе. Если процесс регистрации станет менее затратным, то наши сельскохозяйственные товаропроизводители смогут получить очень интересные препараты, которые позволят им снизить расходы на средства защиты растений. Уже в этом году мы взяли курс на большую специализацию препаратов. Мы считаем, что не может один и тот же препарат быть одинаково эффективным в разных почвенно-климатических условиях, поэтому в нашем ассортименте есть препараты, которые учитывают особенности региона. Наша задача — создавать как препараты для определенных регионов, так и те, которые можно применять в широком спектре погодных, почвенных и других условий. Философия нашей компании — мы должны работать подобно семейному доктору, помогая крестьянину уже в момент приобретения им семенного материала. Если же у нас нет каких-либо необходимых препаратов, то мы не стесняемся рекомендовать брать их у других компаний. Наша цель — помочь сельскохозяйственному товаропроизводителю вырастить максимально возможный в данных условиях урожай.

3. Об одной проблеме — регистрации препаратов я уже сказал. Вторая, которой, я уверен, озабочены многие производители пестицидов, контрафакт. Мы с подделкой наших препаратов сталкиваемся постоянно во многих регионах. К сожалению, многие аграрии «клянутся» на дешевизну, что в результате приводит к серьезным убыткам, поскольку, как известно, бесплатный сыр бывает только в мышеловке. Для борьбы с подделками необходимо объединить усилия всех компаний, работающих на российском пестицидном рынке. Еще одна проблема — неплатежи. Есть клиенты, которые берут препараты то у одного, то у другого производителя и ни с одним не расплачиваются. В ряде регионов нам удалось найти общий язык с представителями и дистрибьюторами большинства компаний, например в Оренбурге, и договориться о том, чтобы не поставлять препараты отдельным хозяйствам. Но в некоторых регионах этого сделать не удалось, несмотря на предварительные договоренности. Можно отказаться и от поставки пестицидов в кредит, ведь сейчас никому не поставляются удобрения без предварительной оплаты — их производители смогли об этом договориться. Чтобы

решить проблему неплатежей, я считаю, нам всем необходимо собраться и выработать какие-то правила, которых в дальнейшем и придерживаться.



А. Г. Мерзляков,
Директор Отдела защиты растений Дюпон в России и Республике Беларусь

1. Главный итог: в 2007 г. завершено формирование новой структуры Отдела защиты растений Дюпон в России. Обеспечено наше присутствие в основных сельскохозяйственных регионах РФ: на Северном Кавказе, Волге, Урале, в Центральном Черноземье и Сибири. До конца года планируем взять регионального представителя на Дальнем Востоке. Создан отдел маркетинга: под началом руководителя отдела в Московском офисе трудятся специалист по маркетингу, маркет-аналитик, в Краснодаре и Барнауле работают два представителя по бизнес-развитию. Прошедший сезон еще раз подтвердил правильность выбранной стратегии: работать в России через сеть официальных дистрибьюторов. Благодаря эффективной коммерческой политике и слаженной работе наших партнеров — официальных дистрибьюторов, мы достигли ожидаемых результатов. По сравнению с 2006 г. рост наших продаж составил порядка 40%.

2. В настоящее время у нас в России более 10 регистрационных проектов. В 2007 г. успешно выведен на рынок новый кукурузный гербицид Титус®Плюс. Комбинация ключевых действующих веществ (сульфонилмочевина и дикамба), а также прогрессивная препаративная форма позволили создать уникальный по эффективности препарат. Другой, еще более интересный препарат, который будет выведен на рынок в сезоне 2008 г., — это высокотехнологичный гербицид Калибр™ для защиты зерновых культур. Применяя Калибр™ в нормах от 30 до 50 г/га, можно решить широкий спектр проблем, начиная от стандартной защиты до решения наиболее сложных вопросов борьбы с подмаренником и вьюнком.

РОССИЙСКИЙ ПЕСТИЦИДНЫЙ РЫНОК: 2007 ГОД — ГОД ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ИТОГОВ

3. В настоящее время мы видим ряд проблем. По нашему мнению, основные из них — неоправданно длительные и сложные условия регистрации, что сопряжено не только с временными, но и со значительными финансовыми затратами и не позволяет нам вывести на рынок новые, современные молекулы. Во-вторых, это проблема контрафакта. По данным «Союза против подделок», членом которого мы являемся, уровень поддельных препаратов, применяемых в России, составляет до 50% в отдельных сегментах рынка. Третья проблема — нарушение наших прав интеллектуальной собственности. В настоящее время, по крайней мере, два из официально зарегистрированных дженерика активно продвигаются и реализуются на рынке, несмотря на то что действующие вещества этих препаратов защищены патентом и являются интеллектуальной собственностью Дюпон. Мы будем отстаивать свои права как в борьбе с контрафактом, так и наши права патентообладателя.

Однако одними усилиями производителя и импортера указанные проблемы не решить. Здесь требуется принципиальная поддержка государственных структур, регулирующих импорт и оборот как пестицидов, так и действующих веществ на территории России. Мы, являясь активным участником и одним из лидеров рынка средств защиты растений в России, надеемся, что скоординированные действия государственных органов, совместно с усилиями законных участников рынка позволят решить обозначенные проблемы в ближайшем будущем. В первую очередь, в выигрыше окажутся как сельскохозяйственные товаропроизводители, так и потребители, получая препараты мирового качества из официальных источников.



Йосеф Галон,
генеральный директор ООО «Марус»

1. ООО «Марус» (Мактешим-Аган, Россия) ворвалась на российский рынок как метеор. Мы увеличили наши плановые показатели в 2 раза. Это, безусловно, говорит о качестве и востребованности наших продуктов. При

этом следует учитывать, что многие наши препараты получили регистрации практически в конце сезона. Мы открыли офис в Москве, растет наш кадровый состав.

2. Мы планируем не сбавлять набранных темпов в отношении роста объемов продаж, расширить географию наших продаж за счет Сибири и Дальнего Востока. Надеемся закончить регистрацию еще четырех препаратов (граминицида, фунгицида и двух протравителей семян). В результате наш ассортимент расширится до 18 продуктов. В наших дальнейших планах регистрация еще 18 препаратов. Мы продолжим поставки действующих веществ российским компаниям-производителям пестицидов. Численный состав нашей компании вырастет до 9 человек, но мы никогда не будем сравнимы по числу сотрудников с крупнейшими российскими компаниями — это не наш стиль работы. Мы предпочитаем работать через дистрибьюторов, не выходя непосредственно на конечного потребителя. В то же время мы собираемся наладить сотрудничество с компаниями, поставляющими сельскохозяйственным товаропроизводителям семена, технику, удобрения, что даст возможность потребителям получить полный пакет услуг в одной компании, а не работать с очень широким кругом поставщиков.

3. Я думаю, что сейчас самое важное для компаний, работающих на российском пестицидном рынке, сотрудничать друг с другом. Разделить рынок между компаниями с понимаем того, что мы все делаем одно дело. С некоторыми дистрибьюторами ряда компаний мы договорились не только не мешать друг другу, но и работать совместно в регионах, взаимно дополняя свой ассортимент. Это позволило и нам, и сотрудничающим с нами компаниям увеличить объемы продаж за счет пакетов препаратов для защиты отдельных культур. Ну и конечно, необходимо решить проблемы с регистрацией — она очень сложная и дорогая. Причем снова и снова выдвигаются новые требования. Нам даже пришлось взять двух сотрудников, которые будут заниматься только этим. Мы стараемся выполнять все требования регистрирующих органов во многом благодаря возможностям компании Мактешим-Аган. Самый тяжелый период, когда менялась система регистрации пестицидов, уже прошел, а дальше, я надеюсь, требования к регистрантам принципиально меняться не будут.

Есть одна серьезная проблема — это сроки поступления препаратов в Россию. Мы большинство препаратов получаем в контейнерах морским путем через порт г. Новороссийска. Это единственный на юге России порт, работающий с контейнеровозами, а потому он чрезвычайно перегружен, и ожидать разгрузки приходится очень долго. Мало того что такое ожидание весьма затратно, срываются и сроки поставки препаратов по контрактам, т.к. мы зачастую не можем определить, как долго будем ждать разгрузки. Я думаю, это не только наша проблема, но и всех фирм, получающих препараты морским путем.



С.А. Ермолаев,
начальник отдела продаж ЗАО «ФМРус»

1. Прошедший сезон нас порадовал: объемы продаж существенно возросли, спрос на наши препараты оставался постоянно высоким.

2. Естественно, планируем и в следующем году увеличить объемы продаж. Предполагаем закончить регистрацию нескольких препаратов — гербицидов на зерновые, подсолнечник, кукурузу, сахарную свеклу, а также десиканта и фунгицидного протравителя. Возможно, зарегистрируем 1—2 новых инсектицида.

3. Конечно, это проблемы с регистрацией — она очень растянута по времени и дорогая. Столкнулись мы и с подделкой наших препаратов. Но все возникающие проблемы мы решаем по возможности оперативно, и они не сказываются отрицательно на работе нашей компании.

Коротко

Утверждены ставки таможенных пошлин на пшеницу и ячмень

Правительство РФ своим постановлением №660 от 10.10.2007 г. утвердило ставки вывозных таможенных пошлин на пшеницу, меслин и ячмень, которые составляют: — пшеница и меслин — 10%, но не менее 0,022 евро/кг; — ячмень — 30%, но не менее 0,07 евро/кг.

3 А.В. ГОРДЕЕВ: «ГОСПРОГРАММА ДОЛЖНА СТАТЬ ПУСКОВЫМ МЕХАНИЗМОМ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ГАРМОНИЧНОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ»

18 октября Министр сельского хозяйства РФ А.В. Гордеев провел семинар с руководителями ряда субъектов РФ на тему: «Современные тенденции развития сельского хозяйства. Пятилетняя государственная программа развития сельского хозяйства»

Открывая семинар в Российской академии государственной службы при президенте РФ, А.В. Гордеев отметил, что «Минсельхоз России рассматривает сельское хозяйство не просто как отрасль экономики, а как сферу важного уклада жизни. Сохранение и развитие сельских территорий имеет принципиальное значение при решении геополитических задач, для обеспечения административного и социального контроля, особенно если мы говорим о регионах Дальнего Востока, Сибири, где небольшая плотность населения и громадные перспективные территории. Поэтому крайне важно, что с принятием госпрограммы село получило пятилетний бюджет поддержки».

«Госпрограмма должна стать пусковым механизмом для создания синхронной, гармоничной аграрной политики по вертикали», — сказал Министр. Он подчеркнул, что каждому региону рекомендовано разработать свою 5-летнюю программу.

Консолидированная поддержка сельского хозяйства за 5 лет составит около 1100 млрд руб. По словам Министра, из

этой суммы свыше 50% будет израсходовано на достижение финансовой устойчивости отрасли, около 20% — на устойчивое развитие сельских территорий, символический 1% — на регулирование рынка сельхозпродукции и продовольствия.

Впервые, отметил А.В. Гордеев, все кредиты, выдаваемые сельхозпроизводителям в рамках госпрограммы, будут субсидироваться, причем начиная с 1 января 2008 г. сельхозпроизводителям планируется выдавать 10-летние кредиты на приобретение современной сельхозтехники и оборудования.

В соответствии с госпрограммой также будет сформирована система государственного информационного обеспечения АПК, ресурсами которой смогут бесплатно пользоваться сельхозпроизводители. А.В. Гордеев считает, что «она позволит и правительству, и производителям в оперативном режиме реагировать на изменения ситуации на рынке». Наряду с этим, добавил Министр, планируется создать консультационную службу, которая бы помогала представителям малых форм агробизнеса.

Реализация госпрограммы предусматривает активное участие союзов и ассоциаций сельскохозяйственных товаропроизводителей в формировании новой аграрной политики. Учитывая нестабильную ценовую ситуацию на продовольственном рынке, глава Минсельхоза России предложил отраслевым саморегулируемым организациям составить реестр добросовестных участников рынка. «Только те, кто войдут в этот реестр, смогут заниматься производством или переработкой той или иной продукции», — отметил он.

В целом для успешного выполнения госпрограммы глава Минсельхоза России считает необходимым решить проблему земельных отношений, отсутствия торговой политики, в том числе вопросы таможенно-тарифного регулирования, стандартизации и технических регламентов на продукцию, создать структурную цепочку «поле — магазин», «ферма — тарелка».

**Пресс-служба
Минсельхоза России**

4 МИРОВОЙ СПРОС НА ПИЩЕВЫЕ ПРОДУКТЫ УВЕЛИЧИТСЯ В 2 РАЗА

По прогнозу экспертов по вопросам сельского хозяйства и охраны окружающей среды, которые приняли участие в собрании Совета международной политики, состоявшемся в Стратфорд-на-Эйвоне (Великобритания), к 2050 г. мировой спрос на пищевые продукты увеличится более чем в 2 раза.

Ситуация усложняется тем, что добиться прироста производства будет необходимо, уменьшив потребление воды в аграрном секторе и используя меньше мировых земельных ресурсов, чем сейчас. В связи с этим возрастет роль научных исследований в сфере аграрного производства.

Ожидается, что к 2050 г. население Земли увеличится на 40% до 9,1 млрд человек, что станет одной из основных причин прироста спроса на пищевую продукцию. Население Азии возрастет до 5,2 млрд человек. В наибольшей мере спрос на продукты питания повысится в развивающихся странах. При

этом страны Азии и Ближнего Востока не смогут полностью обеспечивать себя пищевой продукцией.

На текущий момент уровень доходов населения в мире увеличивается, что также способствует росту спроса на мясную и молочную продукцию, фрукты, овощи и пищевые масла, что является причиной быстрого подорожания сельскохозяйственной продукции. Рост цен на сельскохозяйственную продукцию способствует увеличению доходов аграрного сектора и соответственно более равномерному распределению доходов. Ожидается, что их дальнейшему увеличению поможет расширение ис-

пользования трансгенного хлопчатника и риса, себестоимость производства которых относительно низка.

Согласно прогнозам, климатические изменения уменьшат потенциал аграрного производства в долгосрочной перспективе, что приведет к распространению голода. Для того чтобы компенсировать негативное влияние глобального потепления, необходимо создание новых сортов и систем управления сельским хозяйством, которые бы позволили наладить эффективное аграрное производство в условиях недостатка воды.

ИК «ПроАгро-Новости»

Сокращение объемов госдотаций агропроизводителям становится мировой тенденцией

В 2004—2006 гг. на господдержку сельского хозяйства в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) расходовалось в среднем чуть более 1% ВВП, в 1986—1988 гг. эта цифра составляла 2,5%. Впрочем, снижение в значительной мере обусловлено уменьшением доли сельского хозяйства в экономиках развитых стран. Если в 1986—1988 гг. в среднем по странам ОЭСР государственные субсидии в разных формах составляли 38% всех доходов фермеров, то в 2004—2005 гг. — 29%, а в 2006 г. — 27%.

Снижение господдержки производителей продовольствия — общемировая тенденция вне зависимости от региональных нюансов. Исключением стала лишь Турция, в которой государственная доля в доходах фермеров несколько выросла, но в пропорции к ВВП все равно снизилась. Однако различия в ее уровне между разными странами на первый взгляд шокирующие. В Японии 55% доходов фермеров — господдержка, в Корее, Норвегии и Исландии — 2/3. На другом крае спектра — крупные экспортеры продовольствия

(Новая Зеландия и Австралия), где фермеры почти не получают денег от государства, но прекрасно себя чувствуют. Неудивительно, что в ВТО эти страны входят в так называемую Кернскую группу, добывающуюся либерализации мирового рынка продовольствия.

Россия пока не входит в ОЭСР. Однако на переговорах по вступлению России в ВТО уровень господдержки сельского хозяйства обсуждался. Сейчас он составляет около 3 млрд долл., судя по

всему, удастся договориться о 5 млрд долл., а Минсельхоз России добывает 9 млрд долл. в год. Даже последняя цифра — меньше чем 1% ВВП, то есть среднего по ОЭСР, хотя и выше, чем во всех странах — крупнейших производителей продовольствия. В Австралии на поддержку этого бизнеса в год тратится 0,23% ВВП, в Новой Зеландии — 0,26, в Канаде — 0,79, в США — 0,81%.

www.kommersant.ru

Коротко

Европарламент возьмется за пестициды

Европарламент готовится рассмотреть вопрос ужесточения действующих директив в отношении пестицидов. Действующее законодательство датируется 1991 г., экологи и медики считают его устаревшим.

Толчком к общеевропейской политике послужила массовая гибель пчел

во Франции — стране, являющейся самым крупным в ЕС потребителем пестицидов.

Парламент собирается рекомендовать пересмотреть регистрацию всех используемых в ЕС пестицидов, вынеся в «черный список» наиболее токсичные.

Депутаты поставили целью сократить применение пестицидов в ЕС на 25% в течение 5 лет и на 50% — в течение 10 лет.

EuroNews

Средние цены выведены на основании данных, приведенных в прайс-листах торговых фирм, указанных после таблицы. Цены даны в рублях за 1 кг или 1 л, включая НДС

Препарат	Средняя цена	Препарат	Средняя цена	Препарат	Средняя цена	Препарат	Средняя цена
Фунгициды, протравители семян, регуляторы роста растений, ПАВ							
Абига-Пик	95,00	Виал-ТТ	1237,50	Колфуго Супер	183,33	Раксил	925,00
Альто супер	1015,18	Винцит	334,40	Колфуго Супер Колор	175,00	Рубиган	1710,00
Апрон голд	2988,00	Винцит Форте	548,60	Корриолис	2198,74	Сектин Феномен	943,00
Байлетон	646,00	Витавакс 200 ФФ	250,00	Курзат	301,00	Скор	2885,06
Бактофит, СК	68,20	Витасил	290,00	Максим	536,21	Танос	1853,00
Бинорам, Ж	2088,00	Гибберсиб	2970,00	Превикур	1165,00	Тебутин	522,00
Биосил	2088,00	Грандсил	860,00	Премис Двести	2157,00	ТМТД, ВСК	135,00
Браво	354,95	Дивиденд стар	553,95	Псевдобактерин-2	40,00	Фундазол	407,33
Гербициды, дефолианты, десиканты							
Агритокс	240,00	Гепард экстра	857,00	Кортес	10856,00	Пик	7658,10
Алмазис	6380,00	Глифос	187,65	Кросс	536,99	Пума супер 100	888,00
Аминопелик	122,50	Гранстар	10620,00	Ларен	8260,00	Раундап	212,00
Базис	3930,00	Грасп	849,13	Лидер	750,00	Селект	745,00
Бетарус	882,00	Дикамба	621,00	Лонтрел гранд	3866,80	Стомп	218,17
Битап ФД 11	230,90	Дуал голд	699,17	Милагро	1013,35	Стринг	261,00
Бурефен	313,00	Карибу	21358,00	Пантера	550,00	Таргон	453,00
Бутизан 400	805,20	Ковбой	664,93	Пивот	1001,80	Ураган Форте	231,88
Инсектициды, акарициды, нематициды, родентициды							
Адмирал	2800,00	Демитан	1990,00	Каратэ Зеон	652,50	Сайрен	283,00
Актара	4128,00	Диазинон	325,00	Карбофос	193,18	Суми-альфа	400,00
Актеллик	624,30	Диазинон Экспресс	2018,00	Кинмикс	284,00	Сумитион	405,00
Арриво	461,30	Диазол	321,12	Конфидор	2252,00	Фастак	547,67
Би-58 Новый	225,25	Золон	377,55	Лепидоцид, СК	144,00	Фитоверм-М	433,33
Битоксибациллин	104,7	Инсегар, СП	2494,23	Матч	989,76	Фосфамид	2056,50
Вертимек	3928,38	Искра	170,00	Моспилан 200	4910,00	Фуфанон	173,20
Данадим	205,68	Калипсо	3812,00	Регент, ВДГ	10151,67	Циткор	318,65

Торговые фирмы, прайс-листы которых были использованы при подготовке таблицы:

ЗАО «ТПК Техноэкспорт», тел. (495) 747-01-47, 721-26-41
 ООО «Агрохим-Авиа», тел. (8632) 61-82-34, 61-82-43
 ООО ПО «Сиббиофарм», тел. (38341) 5-21-02, 5-36-01, 5-14-82
 ООО «Передовые агротехнологии», тел. (495) 173-35-01, 795-72-25
 ОАО «Орехово-Зуевоагропромхимия», тел. (4964) 11-07-10, 11-08-10, (495) 280-33-02
 ООО «ТК Девять», тел. (495) 184-07-28, 184-03-24
 ЗАО «Агрико АМ», тел. (8442) 24-49-49, 23-87-67
 ООО «Янкина Агро», тел. (495) 681-16-87, 631-19-66
 ООО «Зарайская сельхозхимия», тел. (49666) 2-60-67, 2-48-67
 ООО «ЭкоБиоТехнология», тел. (4967) 73-05-66
 ЗАО «Сельхозхимия», тел. (8632) 430-988, 430-177, 431-252
 АО «ПТО Агропромсервис», тел. (495) 503-51-01, 554-83-32

ООО «Агробиотех», тел. (48439) 4-42-92, 4-42-53
 «Кирово-Чирепская химическая компания», тел. (83361) 5-20-60, 5-20-67, 5-20-62
 ООО «Агропроммаркет», тел. (495) 981-83-49
 ОАО «Химпром», тел. (8352) 73-50-91, 73-57-27
 ООО «Агролига России», тел. (495) 937-32-64, 937-32-75
 ООО «Кемтура», тел. (495) 580-77-75
 ЗАО «Юнайтед Фосфорус Лтд.», тел. (495) 921-04-20, 921-30-38
 ООО «Нильс», тел. (495) 369-47-46
 НП ЗАО «Росагросервис», тел. (495) 450-47-06, 450-09-94, доб. 220
 ООО «Алсико-Агропром», тел. (495) 221-88-30
 ООО «Компания РосАгроСервис», тел. (863) 261-36-99, 263-23-23